الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف لميلة

معهد الآداب واللغات

قسم اللغة والأدب العربي

المرجع: .....

عناصر الإقناع في وصايا "عمر بن عبد العزيز"

مذكرة معدّة استكمالا لمتطلبات نيل شهادة الماستر

الشعبة: دراسات لغوية.

التخصص: لسانيات تطبيقية .

إعداد الطالبة:

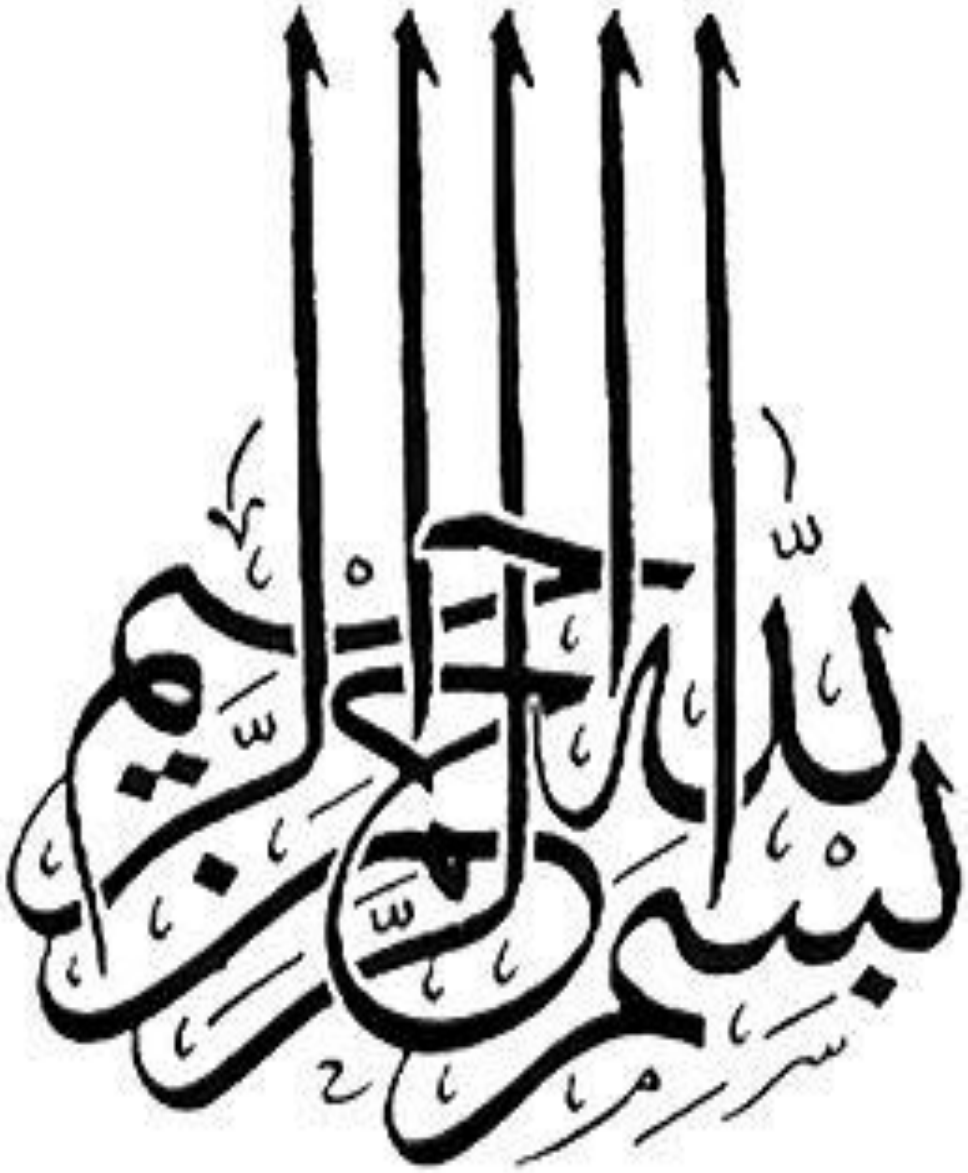
* - سامية قاسو

إشراف الأستاذ:

* - الجيلالي جقال

اسم ولقب الأستاذ	الجامعة	الصفة
د. معاشو بووشمة	المركز الجامعي ميلة	رئيسا
د. الجيلالي جقال	المركز الجامعي آفلو	مشرفا ومقررا
د. عيسى قيزة	المركز الجامعي ميلة	مناقشا وممتحنا

السنة الجامعية: 2019/2018


بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين

دعاء

اللهم لا تجعلنا نصاب بالغرور إذا نجحنا ولا باليأس

إذا أخفقنا

وذكرنا دائما بأن الإخفاق هو التجربة التي

تسبق النجاح

اللهم إذا أعطيتنا نجاحا فلا تأخذ تواضعنا

وإذا أعطينا تواضعا فلا تأخذ اعتزازنا بكرامتنا.

شكر وعرفان

الحمد لله حمدا كثيرا طيّبا مباركا فيه، ملء السموات وملء الأرض.

أشكرك ربي على نعمك التي لا تعدّ وآلائك التي لا تحد.

الحمد لله الذي وفقنا سبحانه، إلى إنجاز هذا العمل وإخراجه بهذه الصورة التي نأمل أن تحظى بالرضى والقبول.

والحمد لله الذي سخّر لنا من فضله وسعة أنعامه، الأستاذ الفاضل المحترم: ***الجيلالي جقال***؛ إذ نشكر وقفته معنا في مشوارنا الذي توّج بهذه المذكرة والذي أفادنا بتوجيهاته وإرشاداته القيّمة والسّديدة، وحرصه الدائم والمستمر، أدامه الله ذخرا لطلبة العلم وطلاب المعرفة.

كما أتقدّم بجزيل الشّكر والعرفان لأعضاء اللجنة الموقرة لتفضلهم علي بقبول مناقشة هاته المذكرة فهم أهل لسد خللها وتصويب أخطائها وتقويم معوجها والله أسأل أن يثيبهم عني خيرا.

والشكر موصول كذلك لجميع أساتذتنا الأفاضل بالمركز الجامعي ميلة دون استثناء.

إهـــداء

بسم الله الرحمن الرحيم الذي لايطيب اللّيل إلّا بشكره،ولايطيب النّهار إلّا بطاعته،ولا تطيب اللّحظات إلّا بذكره

أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع:

إلى من بلّغ الرّسالة وأدّى الأمانة سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم

إلى أغلى الحبايب الذي أنار لي درب الحياة وكان السبب في وصولي إلى ما وصلت إليه ،إلى من ضحا وكافح لأجلي والدي الكريم حفظه الله.

إلى ملاكي في الحياة ،إلى معنى الحب والحنان، أمي العزيزة.

إلى من قاسموني رحم أمي وشاركوني الحياة حلوها ومرها، إخوتي

إلى أستاذي وأخي المشرف الجيلالي جقال.

إلى أساتذتي الأفاضل: بشير عروس، سليم عواريب، خير الدين هبال، عيسى قيزة، زوبير بن سخري، معاشو بووشمة، عبد الغاني قبايلي، عبد المومن رحماني، عمار قرايري، طبيش عبد الكريم، الطيب بن الشيخ.

إلى توأم الروح صديقتي ورفيقة دربي صليحة بوزيد.

إلى صديقاتي الحبيبات: منى، حميدة، بشرى، ريمة، إكرام.

إلى كل من وسعتهم ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي.

سامية قاسم

مقدمة

يعدّ الإقناع مهارة من مهارات التواصل الأساسية للنجاح في الحياة؛ حيث يسهل علينا التعامل مع الناس وفضّ الخلافات الموجودة بينهم، فهو يقوّم الآراء ويصححها، وهذا ما يكسبنا الكثير من الخبرات في شتى مجالات الحياة؛ إذ يهدف الإقناع إلى التأثير في تكوين الرأي، وتغيير المواقف والمعتقدات والسلوكات، وكسب عقول الناس وقلوبهم، والحصول على تأييدهم الكامل، فهو القدرة على تغيير سلوك شخص أو مجموعة أشخاص تجاه فكرة معينة.

وقد ارتبط الإقناع بالعديد من المواقف الحجاجية منها: المناظرة، الخطابة، والوصايا...، هاته الأخيرة هي: قول بليغ مؤثّر يتضمّن حثًّا على سلوك طيّب نافع، حبّا فيمن توجه إليه الوصية؛ أي الهدف من الوصية التأثير في الآخرين ومحاولة إقناعهم بالالتزام بالسلوكات الطيبة، كالتحلي بالأخلاق الحميدة، والاعتدال في الحياة والحفاظ على شعائر الإسلام، وبذلك تسهم الوصايا في بناء مجتمع راق بأخلاق وتعاملات أفراده، وذلك من خلال الوعظ والإرشاد والتّحلي بمكارم الأخلاق والدعوة للخير.

ومن هنا انبثق موضوع دراستنا حول الإقناع في الوصايا، فقد حاولنا الوقوف على أهم عناصر الإقناع المعتمدة في العملية الإقناعية، وقد تناولنا ذلك بالتفصيل في الفصل التطبيقي من خلال تحليلنا لوصايا الخليفة عمر بن عبد العزيز، وعليه جاء بحثنا موسوما:

"**عناصر الإقناع في وصايا عمر بن عبد العزيز**"

وتكمن أهمّية هاته الدّراسة في كون الإقناع والوصايا مرتبطان بمجالات الحياة المختلفة: الدينية، الاجتماعية، والسياسية، وكذا الدّور الذي تلعبه الوصايا في حياة الإنسان لما فيها من وعظ وإرشاد ودعوة للخير، وإقناع الآخرين بالاعتدال في الحياة، وتطبيق شعائر الدين الإسلامي.

وعند اختيارنا لهذا الموضوع نازعتنا عدّة تساؤلات دارت حول أهمّ القضايا التي تناولناها في البحث، ومن أهمّ التساؤلات المطروحة نجد إشكالية رئيسة:

- ماهي أهم عناصر الإقناع التي وظّفها عمر بن عبد العزيز في وصاياه ؟

و تنطوي تحت هذه الإشكالية الرئيسة عدّة تساؤلات فرعية جاءت على النحو الآتي:

- ما مفهوم الإقناع ؟ وماهي أبرز آلياته ؟
- فيم تتمثّل استراتيجيات الإقناع ؟
- ما مفهوم الوصايا ؟ وماهي أنواعها ؟ وماهي أركانها؟

وكثيرة هي الأسباب التي دفعتنا لاختيار هذا الموضوع دون غيره، فلم يكن اختيارنا عشوائيا، بل عرف الأخذ والرّد لموضوعات عدّة، ومن أهم الأسباب أذكر:

- هذا النوع من الدراسات يمكّن من اكتساب القدرة على الإقناع والدفاع عن الرأي الشخصي، والتغيير من سلوكات الآخرين وتقويم آرائهم.
- قيمة وصايا الخليفة عمر بن عبد العزيز التي اكتسحت جوانب الحياة المختلفة دينيا واجتماعيا وسياسيا.
- فضولا منّا للتعرف على موضوع الإقناع وأهم العناصر التي وظّفها الخليفة عمر بن عبد العزيز في وصاياه.
- محاولة منّا إضافة الجديد في مجال الإقناع والدّراسات الحجاجيّة.

وكما هو معلوم، فإن طبيعة المواضيع تقتضي منا اختيار منهج مناسب للدراسة لذلك كان لزاما علينا اختيار المنهج الوصفي الذي نراه الأنسب لهذه الدراسة؛ حيث يقوم على وصف الظاهرة، كما اعتمدنا كذلك على المنهج التحليلي الذي ساعدنا في تحليل الوصايا.

وتماشيا مع أهداف وموضوع الدراسة ارتأينا خطة جاءت ممنهجة على النحو الآتي:

مهدنا لبحثنا بـ **مقدمة** يعقب ذلك فصلان، **فصل نظري** وآخر **تطبيقي** تلتهما خاتمة ثم قائمة المصادر والمراجع.

الفصل النظري جاء تحت عنوان: "**الوصايا والإقناع**"، وقد قسمناه إلى ثلاثة مباحث: تناولنا في **المبحث الأول:** مفهوم الإقناع والفرق بينه وبين الاقتناع، ثم تطرقنا إلى أبرز آليات الإقناع وأهمّ استراتيجياته، أما **المبحث الثاني:** فقد أشرنا فيه إلى الإقناع بين الدراسات القديمة والحديثة سواء عند العلماء العرب أو الغربيين، ثم تعرضنا لأهمّ عناصر الإقناع المعتمدة في العملية الإقناعية، ثم انتقلنا بعدها إلى **المبحث الثالث:** الذي تحدثنا فيه عن الوصايا فتناولت مفهومها وأركانها وأنواعها.

الفصل الثاني: وكان فصلا تطبيقيا معنونا بـ" **عناصر الإقناع في وصايا عمر بن عبد العزيز**"، وقد خصصناه للتّعرف على سيرة الخليفة عمر بن عبد العزيز، وتحليل نماذج من وصاياه، واستخراج أهمّ عناصر الإقناع الواردة في تلك الوصايا، ثم أنهينا دراستنا بخاتمة تضمنت أهمّ النتائج والأفكار التي توصلنا إليها من خلال هذا البحث، يلي ذلك ملخص البحث وقائمة المصادر والمراجع.

وممّا لا مرية فيه أنّ هناك دراسات سابقة لناحية من نواحي هذا الموضوع، فهناك الكثير من الدّراسات التي تناولت الإقناع نذكر منها:

- أساليب الإقناع في سورة يوسف لأحمد مزواغي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجيستير.
- بلاغة الإقناع في الخطبة البتراء زياد بن أبيه لسناء زايدي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجيستير.

- الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة نزهة حانون، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجيستير.

ولقد سعينا من خلال بحثنا إلى تحقيق أهداف معيّنة من بينها:

- محاولة الإجابة على التّساؤلات المطروحة.
- الوصول إلى أهمّ عناصر الإقناع الواردة وصايا عمر بن عبد العزيز.
- إضافة الجديد في مجال الإقناع والدراسات الحجاجيّة.

ومن أهمّ المصادر والمراجع التي اعتمدنا عليها خلال دراستنا لهذا الموضوع نذكر:

- استراتيجيات الخطاب مقاربة لغوية تداولية لعبد الهادي بن ظافر الشهري.
- في أصول الحوار وتجديد الكلام لطه عبد الرحمن.
- في بلاغة الخطاب الإقناعي لمحمد العمري.
- استباق مقاومة الإقناع لغانم فنجان موسى وفاطمة فالح أحمد.
- عمر بن عبد العزيز خامس الخلفاء الراشدين لعبد الستار الشيخ.

وخلال دراستنا لهذا الموضوع فقد واجهتنا بعض الصعوبات وهذه طبيعة البحوث الأكاديمية، ومن بين تلك الصعوبات نذكر:

- صعوبة انتقاء المعلومات التي تخدم موضوعنا وتوظيفها بدقة.
- قلة الدراسات التحليلية لوصايا عمر بن عبد العزيز.

وفي الأخير نرجو من الله التوفيق حتّى يصل هذا العمل إلى المستوى العلمي المطلوب، كما نتقدم بجزيل الشكر والعرفان للأستاذ المشرف الدكتور" الجيلالي جقال" الذي شرفني بقبوله الإشراف على هاته المذكرة، وتوجيهاته السديدة والقيّمة، والشكر موصول كذلك إلى كل من ساعدني من قريب أو بعيد على إنجاز هذا البحث، والله ولي التوفيق.

الفصل الأول

الوصايا والإقناع

- الإقناع.
- الإقناع بين القدامى والمحدثين.
- الوصايا.

سعى الإنسان منذ الوهلة الأولى إلى معرفة عالمه الخارجي أو المحيط الذي ينتمي إليه من خلال تواصله مع الآخرين عن طريق المحادثة أو الكتابة، في محاولة منه إلى إيصال أفكاره ومفاهيمه وقيمه ومختلف معتقداته وآرائه للآخرين، كما سعى كذلك إلى أن تكون أفكاره وآراؤه مسموعة ولها أثر وإقبال لدى الآخر من خلال التأثير فيه؛ وذلك بتغيير مواقفه ومعتقداته وسلوكاته، ومحاولة مطالبته بتبني أفكاره وآرائه بغية تحقيق الإقناع لديه.

1/ الإقناع:

1-1 مفهومه:

لغة:

ورد في القاموس المحيط: «القُنُوعُ، بالضّم: السّؤالُ، والتَّذَلُّلُ، والرّضَى بالقِسْمِ، ضدٌّ والفِعْلُ: كمَنَعَ. ومن دُعَائِهم: نَسْألُ الله القَنَاعةَ، ونعوذ بالله من القُنُوعِ، وفي المَثَلِ " خير الغِنَى القُنُوعُ، وشَرُّ الفَقْرِ الخُضُوعُ "، ورَجُلٌ قَانِعٌ وقَنِيعٌ. والقَنَاعة: الرِّضى»[1].

ويذكر كذلك:« أَقْنَعَهُ: أَرْضَاهُ، ورَأْسَه: نصَبَه، أو لا يَلْتَفِتُ يمينا ولا شمالا »[2].

كما جاء في لسان العرب الإقناع بمعنى: «أَقْنَعَ رَأْسَهُ وعنقه رفعَهُ وشَخَصَ بِبَصَرِهِ نحو الشّيء لا يصْرِفُهُ عنه، المُقْنِعُ الذي يَرْفَعُ رَأْسَهُ يَنْظُرُ في ذُلٍّ، والإقناع رَفْعُ الرَّأْسِ في ذُلٍّ وخُشُوع» [3].

---

[1] – الفيروز آبادي، مجد الدين محمد بن يعقوب، القاموس المحيط، مادة [قنع]، رتّبه: خليل مأمون شيحا، دار المعرفة، بيروت، لبنان، ط5، 2011م، ص1096

[2] – المرجع نفسه، ص1097

[3] – ابن منظور، أبو الفضل جمال الدّين محمد بن مكرم ، لسان العرب، مادة [قنع]، تح: خالد رشيد القاضي، دار الصبح، بيروت، لبنان، ط1، 2006م، 292/3

ونجد تعريفا آخر في معجم الوسيط على أنّ الإقناع في اللّغة من:« (اقْتَنَعَ) قَنَعَ بالفكرة أو الرَّأْيِ قَبِلَه واطْمَأَنَّ إليه، والقَانِعُ هو خَادِمُ القومِ وتَابِعُهُمْ وأَجِيرُهُم، وقَنِعَ (بكسر النون) قَنْعًا وقَنَاعَة؛ أَيْ رَضِيَّ بما أُعْطِيَ فهو قَانِعٌ »[1].

والإقناع « يدلّ على استدارة في شيء، وهو القِنْعُ، بكسر القاف » [2].

أَيْ« ما بقي من الماء في قرب الجبل» [3].

ممّا جاء في التعريفات اللّغوية السّابقة التي وردت في معاجم اللّغة العربية المختلفة يتّضح لنا أنّ الإقناع مرتبط بالسّؤال والتذلّل والرِّضَى وقَبُول الشَّيء، والرَّغْبة فيه والميل إليه والاطمئنان له، بعيدا عن معاني السلطة والقوة والقهر والإجبار والإكراه.

اصطلاحا:

عرّف الإقناع في الاصطلاح على أنّه: « عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة أو رأي » [4].

بمعنى أنّ الإقناع عملية عقلية متصلة بالفكر، الهدف منها تأثير المتكلم في المتلقي وإخضاعه لأفكاره وآرائه وتبنيها، وذلك عن طريق سلب إرادته واستمالة مشاعره وأفكاره باستخدام طرق استدلالية دون اللّجوء إلى القوة والقمع.

---

(1) – مجمع اللغة العربية، معجم الوسيط، مكتبة الشروق الدولية، مصر، ط4، 2004م، ص763

(2) – ابن فارس، مقاييس اللغة، تح: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، بيروت، 1994م، 32/5

(3) – ابن منظور، لسان العرب، مادة [قنع]، 3755/5

(4) – علي برغوث، الاتّصال الإقناعي، مذكرة تعليمية لطلبة المستوى الثالث، جامعة الأقصى، غزة، فلسطين، 2005م، ص6

وهناك تعريف آخر للإقناع يقول بأنّه:« عملية تعزيز أو تغيير المواقف أو المعتقدات أو السلوك » [1].

ومنه يوضح لنا هذا التعريف أنّ الإقناع عملية يهدف من خلالها المتكلم إلى إحداث التّغيير في المتلقي على مستوى المواقف والمعتقدات والسلوك.

ويمكن إعطاء تعريف شامل ومبسّط للإقناع بأنّه:« فعل متعدّد الأشكال يسعى لإحداث تأثير أو تغيير معين في الفرد أو الجماعة » [2].

أي إنّ الإقناع عملية تتمّ بأكثر من شكل أو على أشكال مختلفة، كما أنّها تسعى إلى التّغيير والتّأثير في الآخرين بشكل جزئي أو كلّي سواء على مستوى الفكر أو السلوك، وذلك التأثير أو التّغيير يمكن أن يكون موجها للفرد كما يمكن أن يوجه لجماعة معينة كذلك.

فالمراد من كلام المتكلم هو التأثير في المتلقي وتغيير سلوكه وإقناعه برأي المتحدث وتبني أفكاره وآرائه، و« لكي نقنع الآخرين بما نريد ينبغي أن يصدّقوا حديثنا أولا، ولكي يصدقوا حديثنا ينبغي أن يكون حديثنا صادقا، ولكي يكون حديثنا صادقا ينبغي أن يكون واقعيا» [3].

فالإقناع مرتبط بالحديث الصادق المطابق للواقع الذي يعدّ عاملا أساسيا في عملية الإقناع والتأثير في الآخرين وتغيير سلوكهم، واستمالة عواطفهم ومشاعرهم.

---

[1] – هاري ميلز، فن الإقناع كيف تسترعي انتباه الآخرين وتغيير آرائهم وتؤثر عليهم، مكتبة جرير، ط1، 2001م، ص24

[2] – إبراهيم بن صالح الحميدان، الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية، كلية الدعوة والإعلام، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، 1426هـ، ص3

[3] – هاري ميلز، فن الإقناع، ص36

فالصدق خلق حسن يسهم بشكل كبير جدا في جرّ المتلقي للاقتناع برأي المتحدث وتبني أفكاره وتقبلها كما هي، إذ« يوجب اعتماد الصدقية cridibility في الإقناع على جميع الأطراف المشاركة في العملية الإقناعية تبادل المعلومات والبيانات بصورة دقيقة، والإخبار عن الشيء بما هو عليه، وإظهاره على حقيقته، والتزام الحقيقة قولا وعملا » [1].

ومنه نجد أنّ مبدأ الصدقية شرط من الشروط الأساسية المعتمدة في عملية الإقناع لما له من دور فعال في نجاح العملية الإقناعية، إذ إنّ التزام المتكلم بالحقيقة قولا وعملا وتطبيقه مبدأ الصدقية أثناء تبادل المعلومات أو الإخبار بشيء ما، يجعل من متلقي الخطاب ينجرّ نحو الاقتناع برأي المتحدث وتبني فكرته بصورة سهلة وبسيطة.

وقد أشار كذلك **طه عبد الرحمان** إلى مفهوم مصطلح " الإقناعية " معرّفا إيّاها بقوله: « عندما يطالب المحاور غيره بمشاركته اعتقاداته، فإنّ مطالبته لا تكتسي صبغة الإكراه، ولا تدرج على منهج القمع، وإنّما تتّبع في تحصيل غرضها سبلا استدلالية متنوعة تجرّ الغير جرّا إلى الاقتناع برأي المحاور، وإذا اقتنع الغير بهذا الرأي، كان كالقائل به في الحكم؛ وإذا لم يقتنع به، ردّه على قائله، مطلعا إيّاه على رأي غيره، ومطالبا إياه مشاركته القول به» [2].

بمعنى أنّ الإقناعية تقوم على مطالبة المحاور غيره بتبنّي اعتقاداته ومشاركاته وآرائه وأفكاره، وذلك عن طريق أساليب متنوّعة ومتعدّدة تجرّ المتلقي إلى الاقتناع برأي المحاور والرضى به، وقبوله دون لجوء المحاور إلى أساليب القوة والقمع والإكراه، فالمتلقي قادر على التفريق بين الإقناع الحقيقي المرتبط بالرضى والقبول والاطمئنان للشيء، والإقناع

---

[1] – غانم فنجان موسى وفاطمة فالح أحمد، استباق مقاومة الإقناع، فيشون ميديا فكشو، السويد، د ط، 2010م، ص51

[2] – طه عبد الرحمان، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، ط2، 2000م، ص38

القائم على القمع والإجبار والقوة والإكراه، لذلك نجد المتلقي إذا اقتنع يطبق ما تلقاه عن غيره متبنيا رأي المحاور وأفكاره وآراءه بكل ارتياح واطمئنان، أمّا إذا لم يقتنع نجده يرده على قائله.

ممّا سبق ذكره من تعريفات مختلفة للإقناع يتّضح جليّا أنّ عمليّة الإقناع ليست بالأمر الهيّن، فهي عملية تتطلّب إعمال العقل والقلب معا، وهي مرتبطة بالحديث الصادق الواقعي، الهدف منها التأثير في المتلقي وتغيير سلوكه، وتحريك عواطفه واستمالة مشاعره وتبني أفكار المحاور وآراءه؛ وذلك عن طريق الرضى والقبول والاطمئنان للشيء بعيدا عن أساليب القوة والضغط والإجبار.

1-2 الفرق بين الإقناع والاقتناع:

إنّ الإقناع والاقتناع مصطلحان يرتبط مفهومهما لغويّا بالرّضى والقبول والاطمئنان للشيء والميل إليه، فمن حيث المفهوم اللّغوي يجمعهما معنى واحد، في حين نجد أنّ هناك اختلافا من حيث الوظيفة التي يؤدّيها كل منهما على حدّ سواء، وهنا يجدر بنا التفريق بين المصطلحين كي يتّضح مفهوم كل منهما ويتبيّن دوره في العملية الإقناعية ككل، فالإقناع « يحدث عن الكلام نفسه إذا أثبتنا حقيقة أو شبه حقيقة بواسطة حجج مقنعة مناسبة للحالة المطلوبة. ومن يملك الحجة أو الوسيلة في الإقناع، يجب عليه أن يكون كما قال أرسطو" قادرا على التفكير المنطقي"» [1].

ويحدث الإقناع كذلك «عن طريق ما يقوله المتكلم لا عن طريق ما يظنّه الناس عن خُلُقِه قبل أن يتكلم، وذلك من خلال أنّ طيبة الشخصية التي يكشف عنها المتكلم لا تسهم بشيء في قدرته على الإقناع» [2]. فالإقناع مرتبط بالمتكلم بعيدا عن خلقه وطيبة شخصيته التي يكشف عنها.

أمّا الاقتناع « يمكن أن يتمّ بواسطة السّامعين إذا كانت الخطبة مثيرة لمشاعرهم. فأحكامنا حين نكون مسرورين ودودين ليست هي أحكامنا حين نكون مغمومين ومعادين. ونعتقد أنّ معظم الذين يصنّفون في الخطابة اليوم يُريغُون إلى توجيه كل جهودهم نحو هذه الآثار » [3].

---

[1] – عبد الله صولة، في نظرية الحجاج، دراسات وتطبيقات، ميسكيلياني للنشر والتوزيع، تونس، ط1، 2011م، ص 73

[2] – محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي مدخل نظري وتطبيقي لدراسة الخطابة العربية: الخطابة في القرن الأول نموذجا، أفريقيا الشرق، بيروت، لبنان، ط2، 2002م، ص25

[3] – عبد الله صولة، في نظرية الحجاج، ص72

أي إنّ الاقتناع مرتبط بالمتلقي ومدى تأثّره بما يقدّمه له المتكلم من حجج وبراهين، وكذا الحالة النّفسية التي يكون عليها المرسل إليه حين سماعه خطاب المحاور، فلكل مقام مقال ؛ إذ يراعي المتحدث أثناء قيامه بعملية الإقناع كل الجوانب المتعلقة بالمتلقّي وما يدور حوله .

فـ« اقتناع المرسل إليه هدف خطابي يسعى المرسل إلى تحقيقه في خطابه» [1]، فهدف المحاور هو اقتناع المتلقي، وذلك بمطالبته بأن يتبنى أفكاره وآراءه وأن يشاركه معتقداته، شرط أن لا تكتسي مطالبته تلك صبغة الإكراه والقوة، وإنّما يتّبع المحاور في تحقيق هدفه سبلا استدلالية متنوعة، كمحاولة التأثير في المتلقي واستمالة مشاعره التي تجعل من المرسل إليه مقتنعا برأي المحاور ومتبنيا أفكاره ومقبلا عليها وراضيا بها وكأنّها أفكاره الشخصية.

ومنه فالإقناع متعلّق بالمتكلم أو المحاور الذي يهدف إلى التّأثير في المتلقّي، وتغيير سلوكه واستمالة مشاعره، ومحاولة مطالبته بتبنّي أفكاره ومشاركته معتقداته بطرق استدلالية بعيدة عن معاني القوة والإجبار، أمّا الاقتناع فهو مرتبط بالسامع أو المستمع أو متلقّي الخطاب ومدى تفاعله مع كلام المحاور وتأثره به وتبنيه أفكاره؛ أي اقتناعه بها بطريقة تجلب له الرضى والطمأنينة بدل الضغط والإكراه، فكل من الإقناع والاقتناع مصطلحان يوظفهما الإنسان في حياته اليومية، فعندما يتحدث يكون في منزلة المتكلم وهو المقنع، أمّا إذا كان هو المستمع فهنا يكون في منزلة المقتنع، أي إنّ الإقناع والاقتناع متعلقان بالإنسان والدّور الذي يلعبه في الخطاب.

---

[1] – عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب: مقاربة لغوية تداولية، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت، لبنان، ط1، 2004م، ص 446

1-3 آليات الإقناع:

يعدّ الإقناع الهدف الأسمى والغاية الأولى للعملية الحجاجيّة، فهو هدف واستراتيجية في الآن نفسه؛ حيث يستعمل فيه المرسل الكثير من الآليات والأدوات اللّغوية، وغير اللّغوية من أجل تحقيق الغرض المنشود وهو التّأثير في المتلقي وتغيير سلوكه.

وتنقسم آليات الإقناع إلى قسمين: أحدهما متعلق بـ « العلامات غير اللّغوية، سواء كانت مصاحبة للتّلفظ أم لا، مثل الأدلّة المادية على وقوع الجريمة، أو ما يصاحب التلفّظ من تنغيم وإشارات جسدية وهيئة معينة. في حين يمثّل القسم الآخر ممارسة الخطاب بما يناسب العمل الذهني، وذلك يتجسّد باستعمال اللّغة الطّبيعيّة بوصفها العلامة الرئيسة » [1].

ومنه فآليات الإقناع تتمثل في العلامة السيميائية التي تنقسم إلى نوعين: علامات لغوية، وعلامات غير لغوية والتي تنقسم بدورها إلى قسمين:

***علامات غير لغوية مصاحبة للتلفظ:** وتتجلّى في الإشارات والإيماءات، والتّنغيم والنّبرات الصوتية، وهيئة الشّخص ولغة الجسد، أو الحركات الجسديّة فـ « هناك من فصل في تأثير الحركات الجسدية واستعمال نغمات الصّوت في الخطاب عند التّواصل عن بعد من أجل إقناع المرسل إليه. إذ يمكن تصنيفها من علامات الخطاب » [2].

***علامات غير لغوية غير مصاحبة للتلفّظ:** وتتمثّل في الأدلّة المادية كالبصمات أو التّسجيل الّصوتي في التحقيقات الجنائية، وكذلك الوثائق التي يستخدمها المتحدث كبراهين على حدوث جريمة ما وإثبات وقوعها.

---

[1] – عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص 454، 455

[2] – المرجع نفسه، ص 456

***علامات لغويّة:** وتتمثّل في استعمال اللّغة الطّبيعيّة التي تعدّ آليّة أساسيّة ومهمّة في عملية الإقناع؛ حيث تتجسّد عبرها استراتيجية الإقناع لأنّ « استعمال اللّغة يحقّق أهدافا متنوعة، وما إيجاد حل لاختلاف وجهات النّظر إلا هدف طبيعي من هذه الأهداف» [1].

فالحجاج هو الآلية الأصلح والأهم التي يستخدم فيها المرسل اللّغة من أجل التأثير في المتلقي وتوليد الاقتناع لديه؛ حيث يختار المحاور العديد من الحجج المناسبة للسيّاق، ثم يصوغها في قالب لغوي مناسب ليخاطب بها عقل المرسل إليه، ومن هنا تتجلّى أهميّة الحجاج فيما يسهم به في تحقيق الغرض المنشود وهو اقتناع المتلقي الذي لا يتأتّى إلا باستعمال اللّغة.

فـ« اللّغة تحمل بصفة ذاتية وجوهرية وظيفة حجاجية »[2]؛ إذ إنّ الوظيفة الأساس للّغة هي الحجاج الذي يهدف إلى تحقيق غايات وأهداف مختلفة ويبقي الهدف الأسمى من الحجاج هو تحقيق الاقتناع لدى المتلقي.

ممّا ذكر سابقا نستشف أنّ للإقناع نوعين من الآليات، وهي آليّات لغويّة وأخرى غير لغويّة، وتختلف تلك الآليات التي يستخدمها المحاور في خطابه باختلاف المستقبل أو المرسل إليه سواء كان فردا أو جماعة « فلإقناع سامع مخصوص تستعمل آليات لا تصلح لإقناع جمهور كوني» [3].

بمعنى أن هناك العديد من الآليات التي تُعتَمد في العملية الإقناعية، منها ما هو مرتبط بسامع مخصوص ومنها ما هو مرتبط بجماعة معينة؛ أي إنّ هناك آليات خاصة

---

[1] – عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص461

[2] – أبو بكر العزاوي، اللغة والحجاج، العمدة الدار البيضاء، المغرب، ط1، 2006م، ص14

[3] – صابر الحباشة، التداولية والحجاج – مداخل ونصوص–، صفحات للدراسات والنشر، دمشق، سوريا، ط1، 2008م، ص70

لإقناع سامع مخصوص وآليات خاصة لإقناع جمهور كوني كالحجاج العقلاني، إذ« يتّسم الحجاج العقلاني بكونه قادرا على إقناع جمهور كوني »[1].

فبالرغم ممّا تسهم به هذه الآليات في تحقيق الإقناع إلا أنّ أبرز الآليات الإقناعيّة التي يستخدمها المخاطب هي الحجاج أو الإقناع باللّغة لما لها من تأثير قوي في فكر المتلقّي واستمالة عواطفه.

[1] – صابر الحباشة، التداولية والحجاج ، ص70

1-4 استراتيجيات الإقناع:

إنّ هدف المحاور من خطابه هو التأثير في المتلقي، واستمالة عواطفه ومشاعره، وتغيير سلوكه، والاستحواذ على قلبه وعقله، ومطالبته بتبنّي أفكاره ومشاركته آرائه، مستعملا في ذلك طرقا استدلالية تجرّ المستمع إلى الاقتناع بنفسه بطريقة تطمئن القلب، وتريح النّفس ويستعمل المحاور خلال محاولته إقناع المتلقي استراتيجيات متعددة منها:

أ- الاستراتيجية النفسية:

يعتمد المخاطب على الاستراتيجيّة النّفسيّة في العمليّة الإقناعيّة لما لها من دور فعال في توليد الاقتناع لدى المستمع؛ حيث يقوم المتكلم بالتّأثير في نفسية المتلقّي وإثارة حالته الانفعالية؛ إذ« تركز الاستراتيجية النفسية على الفعل ورد الفعل أيّ المؤثّر والاستجابة بواسطة الأحاسيس من المحيط الخارجي فمن الممكن استخدام وسائل أخرى لإثارة حالة انفعالية: كالغضب، الخوف، والتي تكون مهمة لحدوث الاستجابة، وتحاول هذه الاستراتيجية ربط الانفعال بالسلوك، وعلى العموم إنّ لبّ هذه الخاصيّة النفسية لها القدرة على تغيير سلوك الأفراد أي إنّ مفتاح الإقناع متوقّف على ما يقدّمه القائم بالإقناع ليغيّر البناء النفسي للفرد، ويظهر ذلك على السلوك» [1].

فالاستراتيجيّة النّفسيّة تقوم على تحديد المؤثّرات الخارجيّة وكيفيّة استخدامها من قِبل المتّحدث ومدى استجابة المتلقّي لها، فبإمكان المحاور استخدام وسائل مختلفة لتحقيق الاقتناع لدى المرسل إليه كاستخدام المثير الخارجي لإثارة حالته الانفعالية كالخوف، أو الغضب...إلخ، فتحاول الاستراتيجية النفسية ربط الانفعالات بالسلوك؛ أي محاولة تغيير سلوك الآخرين على المستوى النفسي عن طريق المثيرات الخارجية، فالإقناع في هذه

[1] – سناء زايدي، بلاغة الإقناع في الخطبة البتراء لزياد بن أبيه، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجيستير في الأدب العربي، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2009م/2010م، ص53

الاستراتيجية متوقف على ما يقدمه المحاور ليؤثر في المتلقي ويغيّر فيه ويتجلّى ذلك التّغيير في سلوكه.

ب – الاستراتيجيّة الثّقافية:

ترتبط الثقافة بالمجتمع ارتباطا وثيقا فهي مرآة عاكسة لما هو اجتماعي، ويتجلّى ذلك في اختلاف الثقافة من مجتمع لآخر، وبذلك نجد أنّ المجتمع يؤثر بشكل كبير وواضح في سلوكات الجماعة، وبالتالي هناك تأثير للثقافة في سلوك أفراد المجتمع كذلك؛ حيث « يؤكّد علم دراسة المجتمعات البشرية تأثير النظام الاجتماعي على سلوك الجماعة، ولا يوجد شك أنّ العوامل الثقافية تشكل خطوطا عريضة للسلوك البشري» [1].

فلا بدّ أنّ للمجتمع أثرا في سلوكات أفراده، وتلك العوامل الثقافية من عادات وتقاليد وكل ما يتعلّق بثقافة مجتمع ما تنعكس على شخصيّة الفرد وتظهر في سلوكه، ويمكن اعتبارها من الاستراتيجيّات المعتمدة في العمليّة الإقناعيّة، فـ« العوامل الخارجية يمكن أن تهيّئ أساسا للإقناع، مع افتراض أنّه يمكن للفرد تحديدها أو التحكم فيها» [2].

فما تركز عليه الاستراتيجيّة الثقافية هو تحديد رسائل الإقناع للفرد، وذلك عن طريق الرسائل الإعلامية التي تبعثها مثل: الحوارات التي تجرى بين المحاور والمتلقي فـ« المحاور ميّال بطبعه لتغطية أفكار كثيرة في كلام قصير...ويحاول أن يضع الواضحة في ذهن صاحبه كما هي عنده» [3].

---

[1] – سناء زايدي، بلاغة الإقناع في الخطبة البتراء لزياد بن أبيه، ص53

[2] – حسن عماد مكاوي وليلى حسن، نظريات الإعلام المعاصرة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ط1، 1998م، ص204

[3] – طارق بن علي الحبيب، كيف تحاور؟ دليل عملي للحوار، مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، ط1، 2001م، ص62

فالمتحدّث يقوم باختصار أفكاره في جمل قصيرة، محاولا بذلك أن يؤثر في المتلقي ويغير من سلوكه، ويقنعه برأيه، ويطالبه بتبني أفكاره، ويضعها في ذهنه كما هي عنده.

ج _ الاستراتيجيّة الاجتماعيّة:

وهي استراتيجية هدفها « غرس منابت جديدة في نفسية المتلقي عن طريق جملة من المعاني، والصور الذهنية، وتغيير معاني راسخة في ذهن مجتمع من المجتمعات» [1]. فالاستراتيجية الاجتماعية تحاول التغيير من نفسية المتلقي والمعاني المتولدة في ذهن المجتمع، عن طريق مجموعة من المعاني أو الصور الذهنية، وذلك لغرس أفكار جديدة.

ومن هذا المنطلق فإن الإقناع يرتبط بمحتوى الرسالة وكيفية بنائها، وطريقة عرضها لدى المتلقي؛ حيث « يعتبر تخطيط الرسالة وبناؤها البداية الناجحة لزيادة التوقعات بنجاح الرسالة العملية الإقناعية» [2].

فنجاح العملية الإقناعية وتغيير سلوك الفرد متوقف على التخطيط الصحيح للرسالة وكيفية بنائها بطريقة سليمة ومنطقية ومقنعة.

---

[1] – سناء زايدي، بلاغة الإقناع في الخطبة البتراء لزياد بن أبيه، ص54

[2] – محمد عبد الحميد، نظريّات الإعلام واتجاهات التأثير، عالم الكتب، القاهرة، ط2، 2000م، ص321

2/ الإقناع بين القدامى والمحدثين:

2-1 الإقناع في التّراث العربي:

لقد نشأت البلاغة العربية قديما من أجل الإقناع وسعت إليه؛ حيث يعدّ أساسا من أسسها، بل إنّ البلاغة عند العرب ـ إن صح القول ـ هي الإقناع ذاته، فقد اهتم القدماء ببلاغة الإقناع وبالمناظرة التي يسعى من خلالها الشخص المناظر إلى إقناع من يحاوره برأيه وإظهار الصواب فيه، فالحجاج متعلق بالمناظرة التي تحمل العديد من المصطلحات المرادفة منها:« المراجعة، المطارحة، المساجلة، المعارضة، المناقضة، المداولة، المحاورة الجدل، فهي ليست فنا نمطيا ثابتا» [1].

فالمناظرة تعتمد على الحوار والجدل وبيان الحجّة، وهناك من أدرجها ضمن أنواع الخطابة لاشتراك المناظرة والخطابة في إقامة الحجة والبرهان، في حين أنّ هناك اختلافا بينهما يتجلّى في التفاعل الكلامي بين الطرفين الموجود في المناظرة وغيابه في الخطابة هاته الأخيرة عرّفت على أنّها:« فنّ القول بغية الإقناع والتأثير وهي تفرض وجود إنسان يتكلم وجمعا من الناس يستمعون إليه يدعى ويفترض أن يكون كلامه شفويا لم يعد له مسبقا، ومن هنا كان الخطيب شخصا مميّزا بصفات رفيعة تمكّنه من الاضطلاع بهذا الدور الخطير أيّ إقناع الجماهير والتأثير فيهم» [2].

فالخطابة فنّ يعتمد على المشافهة وإقامة الحجة والبرهان، الهدف منها التأثير في عقول السامعين وعواطفهم وسلوكهم ومحاولة إقناعهم؛ حيث تقتضي وجود إنسان يتكلم وهو

---

[1] – طه عبد الرحمان، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ص69

[2] – علي بوملحم، المناحي الفلسفية عند الجاحظ، دار الطليعة، بيروت، ط2، 1988م، ص201

الخطيب وجماعة من الناس يستمعون إليه، ويشترط أن يكون كلامه شفويا لم يُحضِّر له مسبقا.

هذا الذي ميّز الخطيب بصفات رفيعة مكّنته من السيطرة على عقول المستمعين والتأثير فيهم، فكانت الخطبة وسيلة لإقناع الجماهير والشعوب والتأثير فيهم، وتوجيههم في الحياة على المستوى السياسي والاجتماعي وخاصة الدّيني، فقد كان الأنبياء أخطب الناس لتميزهم بالبلاغة والفصاحة وقدرتهم الخطابية في إقناع الناس وإرشادهم وهدايتهم.

فكان الخطيب لا يعتمد على العاطفة والخيال فحسب، بل يعتمد على الفكر والمنطق والمحاججة كذلك، فالحجاج يحمل معاني: الجدل والمناظرة والاحتجاج، وهو متعلق بالخطابة والإقناع، فـ« الحجاج خطابة تستهدف عقل المتلقّي، والتّأثير على سلوكه، أيّ الإقناع »[1] ذلك أنّ الهدف منه التّغيير من سلوك المخاطَب وآرائه، فـ« الخطاب الحجاجي موجّه للتأثير على آراء وسلوكات المخاطب أو المستمع، وذلك يجعل أيَّ قولٍ مدعم صالحا أو مقبولا كنتيجة بمختلف الوسائل... نقول على سبيل التعريف أنّ المعطاة ـ الحجة ـ تهدف إلى إثبات أو نقض قضية »[2].

الإقناع عند الجاحظ (ت 255هـ):

إنّ **الجاحظ** من بين العلماء القدامى الذين اهتموا بالبلاغة العربية وخاصة الحجاج والإقناع، فقد حاول وضع نظرية للحجاج والإقناع وكان محورها الخطاب اللّغوي بما تحمله من وسائل إشارية ودلالات لفظية.

---

[1] – جميل عبد المجيد، البلاغة والاتصال، دار غريب، القاهرة، د ط، 2000م، ص07

[2] – الحواس مسعودي، البنية الحجاجية في القرآن الكريم " سورة النحل أنموذجا "، مجلة اللغة والأدب، العدد12، ص329

فمن خلال كتابه البيان والتّبيين نجده « يدافع عن الحوار وثقافته محاولا وضع نظرية لبلاغة الحجاج والإقناع، ويكون مركزها الخطاب اللّغوي بكل ما يصاحبه من وسائل إشارية ورمزية ودلالات لفظية وغير لفظية أساسها– أيّ هذه البلاغة – مراعاة أحوال المخاطبين »[1].

فالبلاغة هي « موافقة الكلام للمقام مع مراعاة أحوال النّاس الذي يوجّه إليهم الكلام وذكر أنّ جماع البلاغة البصر بالحجة والمعرفة بموقع الفرصة» [2]، ومنه فإنّ البلاغة هي مطابقة الكلام لمقتضى الحال والموقف الكلامي ومراعاة من يوجّه إليهم الكلام الخطابي بأصنافهم؛ أيّ مخاطبة المتحدث على قدر مستواه الفكري والعقلي، ومنزلته في المجتمع باعتبار المجتمع عبارة عن طبقات، وعلى المتحدث انتهاز الفرصة المناسبة للكلام واختيار الحجة الملائمة من أجل تحقيق المسعى وهو اقتناع المتلقي.

فمفهوم البلاغة عند الجاحظ هو الحجاج، والغاية منه إقناع المتلقّي والتّأثير فيه والاستحواذ على عقله وقلبه شريطة وضوح المعنى وبلاغة الكلام، فـ« إذا كان المعنى شريفا واللّفظ بليغا، وكان صحيح الطبع بعيدا من الاستكراه ومنزّها عن الاختلال مصونا عن التكلّف صنَعَ في القلوب صنيع الغَيث في التربة الكريمة» [3].

فالكلام البليغ والمعنى الواضح الذي يحمل دلالة ظاهرة يؤثّر في المتلقي ويغيّر من سلوكه ويؤدّي به إلى الاقتناع.

---

[1] – محمد سالم محمد الأمين الطلبة، الحجاج في البلاغة المعاصرة، الكتاب الحديث، بيروت، ط1، 2008م، ص 212

[2] – الجاحظ أبو عثمان عمرو بن بحر، البيان والتبيين، تح: عبد السلام محمد هارون، مكتبة الخانجي، القاهرة، ط7، 1998م، 92/1

[3] – المرجع نفسه، ص83

كما ارتبط مفهوم الحجاج عند **الجاحظ** بالبيان، فـ**الجاحظ** من العلماء الذين اهتموا ببلاغة الكلام والخطاب، والغاية من البيان هي الإفهام والمحاججة والإقناع، وتحقيق الاقتناع فـ« البيان عند الجاحظ ليس وسيلة للتواصل فحسب بل هو وسيلة للإقناع أيضا وبدونها لا يستطيع المتعلم إفهام المستمع وإقناعه بما يجول في نفسه معتمدا في ذلك أسلوبا مميزا وواضحا يسهل على المستمع فهمه وإدراكه بسهولة والتّواصل لا يتمّ إلاّ بوجود الإفهام والتفهيم» [1].

وعليه فالجاحظ يعتبر البيان وسيلة إقناعية يعتمد عليها المتحدث لإفهام المستمع وإقناعه، مستعملا في ذلك أسلوبا واضحا بلغة مفهومة بسيطة يكون المستمع من خلالها قادرا على الفهم والإدراك والاقتناع بالكلام، الذي يعدّ عند **الجاحظ** مرادفا للبلاغة؛ حيث لا يفرّق بينه وبين البلاغة.

ممّا ذكرناه سابقا نستخلص أنّ البلاغة عند **الجاحظ** نشأت من أجل الإقناع وسعت إليه، فقد حاول **الجاحظ** وضع نظريات لبلاغة الحجاج والإقناع، كما اهتم بالبيان الذي يعدّ عنده وسيلة إقناعية، كما تعدّ البلاغة عنده مرادفة للحجاج الذي يهدف إلى الإقناع والاقتناع بصفة أساسية.

[1] – أحمد محمود المصري، البلاغة العربية نشأتها وتطورها، دار الوفاء، الإسكندرية، مصر، ط1، 2014م، ص19

2-2 الإقناع في الدراسات العربية الحديثة:

يُعَدُّ الحجاج والإقناع من بين الدّراسات التي اهتمّ بها العلماء العرب المحدثون، فمنهم من تأثّر بالتراث العربي ومنهم من تأثّر بالفكر الغربي، وقد برز ذلك في أعمالهم المختلفة ومن بين الباحثين الذين تناولوا الإقناع في دراساتهم نجد:

محمد العمري:

لقد تأثّر **محمد العمري** بالعلماء القدامى سواء العرب أو الغربيون واستقى بعض الأفكار من دراساتهم وأدرجها ضمن مباحثه، فمن خلال كتابه "**في بلاغة الخطاب الإقناعي**" نجده متأثّرا بـ**أرسطو** وفنّ الخطابة لديه؛ إذ حاول تطبيق الأفكار الحجاجية في البلاغة القديمة على النصوص العربية، متناولا كذلك الخطاب الإقناعي ضمن مباحثه، يقول **محمد العمري:** «وبدا الحنين من جديد إلى ريطورية أرسطو التي تتوسّل إلى الإقناع في كل حالة على حدى بوسائل متنوعة حسب الأحوال» [1].

ومنه فقد حاول **محمد العمري** الاستعانة بالعناصر المشكلة للهيكل العام للخطاب الإقناعي وتطبيقها على النصوص العربيّة، كما حاول توظيف بعض المصطلحات البلاغيّة العربية وإدخالها فيما يناسبها ويستوعبها من نظرية أرسطو [2].

وتطرّق كذلك إلى الخطابة العربيّة وقال بأنّها:« خطابة منافرة ومفاخرة ميّالة إلى المدح والهجاء، ولم تعتمد الحوار الهادئ القائم على الحجّة والبرهنة إلاّ في مناسبات محدودة»[3]، وأنّ الإقناع لديه « ناتج في جميع الأحوال عن القضاة أنفسهم في تأثرهم

---

[1] – محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، ص 14

[2] – ينظر: محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، ص21

[3] – المرجع نفسه، ص26

بطريقة معينة، أو لأنّهم يعدّون المتكلمين ذوي خلق معيّن، أو لأنّ شيئا ما قد تبرهن» [1] أي إنّ القضاة أنفسهم قد يقتنعون بطريقة ما، إمّا عن طريق أخلاق المتكلم أو أنّ شيئا آخر متعلق بالموقف الكلامي قد تبرهن.

ممّا ذكر آنفا نستشف أنّ **محمد العمري** من الباحثين العرب المحدثين الذين اهتموا بالدّراسات البلاغية، فتناول الإقناع في مباحثه، وقد تأثر بالتراث العربي والفكر الغربي محاولا تطبيق الأفكار التي جاء بها أرسطو في الدرس البلاغي على النصوص العربية، كما تطرّق من خلال دراساته إلى الحجاج والإقناع متأثرا بما تناوله **أرسطو** في كتابه " **فن الخطابة** ".

[1] – محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، ص26

2-3 الإقناع في الدراسات الغربية القديمة:

الإقناع عند السفسطائيين:

لقد تميّزت أثينا في القرنين الرابع والخامس قبل الميلاد بنقاشات فكرية حادة التي من خلالها دخلت النظريات الأولى للحجاج، وكان السفسطائيون أول من استولى على البلاغة فقد ساهموا في بناء« فلسفة اللّغة انطلاقا من استخدامها للفصاحة والبلاغة والخطابة التي وظفتها في عمليات الإقناع والجدل والنقاش والتلاعبات اللفظية والقولية في عملية التظليل السياسي »[1].

ولقد قام السفسطائيون بوضع نظريات الكلام من خلال اهتمامهم باللّغة وقدرتها الإقناعية؛ حيث« اختاروا أن يكونوا معلّمين محترفين، غرباء متنقلين، يتاجرون بحكمتهم وثقافتهم، وقدراتهم، ولكنهم في الوقت ذاته كانوا أشخاصا لهم قوّة، يعرفون كيف يقنعون القضاة، وكيف يغيّرون رأي الجموع »[2]، فكانوا من خلال التّلاعبات اللّفظية والقولية والنّقاشات والحوارات القائمة على الفكر والمنطق باستطاعتهم إقناع القضاة وتغيير رأي الجموع والاستحواذ على عقولهم.

وعليه فقد كان للسفسطائيين دورا كبيرا في الدّراسات اللّغوية والبلاغية وخاصة الحجاج والإقناع من خلال الكلام الذي أصبح عندهم فتّانا ومخادعا ووسيلة للإقناع، فـ « يستعملون في الغالب سلطة القول في فضاءات السلطة في المدينة »[3]، فسلطة القول

---

[1] – كلود يونان، التضليل الكلامي وآليات السيطرة على الرأي، دار النهضة العربية، لبنان، د ط، 2011م، ص36

[2] – فيليب برونتون وجيل جوتييه، تاريخ نظريات الحجاج، ص23

[3] – حمادي صمودي، أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، ص51

يستعملونها من أجل التأثير في الآخرين والاستحواذ على عقولهم وإقناعهم، فإسهامات « السفسطائيين في نظرية الحجاج تبقى جوهرية (وكذلك أفكارهم عن اللّغة)» [1].

لقد كان الحجاج عند السفسطائيين مرتبطا باللّذة والأمور النفعية البراغماتية؛ حيث يستخدمون الحجاج الخطابي وقت المنفعة والحاجة، فقد « عمد السفسطائيون في ممارستهم للحجاج إلى بناء حججهم على فكرة النفعية المتعلقة باللّذة حيث وجهوا الحجاج حسب مقتضى المقام والرغبة والمنفعة منه» [2]؛ أي إنّهم كانوا يقيمون حججهم على أساس نفعي براغماتي بحت.

الإقناع عند أرسطو(ت322 ق.م)

اهتم **أرسطو** بالبلاغة والحجاج وفن الخطابة، فكانت رؤيته معارضة للسفسطائيين ونظرتهم للبلاغة، فـ« البلاغة عنده عبارة عن أداة يستخدمها الانسان متى أراد ذلك إمّا في الخير أو الشر وإمّا في العدل أو الظلم وجعل البلاغة تقنيّة حجاجيّة لما هو قابل للصّواب»[3].

بمعنى أنّ البلاغة عند **أرسطو** هي أداة تستخدم في أيّ مجال أراده الانسان كالخير والشر أو العدل والظلم، واعتبرها تقنية حجاجية، فقد اهتم بالحجاج من خلال البلاغة التي تعرف بفن الجدل؛ أي عبارة عن نقاشات وحوارات وتبادلات فكرية تتمّ عن طريق أسئلة وأجوبة.

وقد تطرّق **أرسطو** إلى الإقناع من خلال كتابه "**فن الخطابة**"؛ إذ تحدث عن الخطابة باعتبارها قوة تتطلب الإقناع فيقول أرسطو:« الريطورية قوة تتكلّف الإقناع الممكن في واحد

---

(1) – فيليب بروتون وجيل جوتييه، تاريخ نظريات الحجاج، ص24

(2) – محمد سالم محمد الأمين الطلبة، الحجاج في البلاغة المعاصرة، ص27

(3) – فيليب بروتون وجيل جوتييه، تاريخ نظريات الحجاج، ص28

من الأمور المفردة» [1]، فقد ربط الخطابة بفن الجدل كونها تسعى إلى الإقناع، فـ« الخطابة تطبيق للجدل من حيث إنّها تستعمله باعتباره وسيلة فكرية للإقناع والخطابة مجالا للممارسة الحجاجية»[2]، فهي ميدان يمارس فيه الحجاج باستعمال الوسائل الفكرية المختلفة، التي تهدف إلى الإقناع كالجدل والنقاشات والحوارات وفن القول.

وقد أشار كذلك إلى العناصر المشكلة للخطاب الحجاجي وهي: الخطيب (المرسل) المتلقي (المستمع)، الخطبة (الرسالة)، فعنده الخطاب يعتمد فيه الخطيب على الاستدلال والمنطق، ومنه فالاقتناع يكون على المستوى العقلي لدى المتلقي.

نستخلص ممّا سبق أنّ أرسطو من خلال كتابه "**فن الخطابة**" تناول في دراساته الخطابة التي اعتبرها قوة تتطلب الإقناع، كما تناول البلاغة والحجاج الذي بناه على الاستدلال والمنطق بهدف الإقناع والاقتناع.

[1] – محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، ص18

[2] – حمادي صمود، أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، ص105

2-4 الإقناع في الفكر الغربي الحديث:

حظيت البلاغة والحجاج باهتمام كبير من طرف الباحثين المحدثين في الفكر الغربي وهي ما يسمونه بـ "البلاغة الجديدة"؛ حيث اعتبروها «تقنيات خطابية قادرة على التأثير» [1]؛ أيّ إنّها عبارة عن خطاب حجاجي يهدف إلى التّغيير والتّأثير في الآخرين وإقناعهم بوجهة نظر معينة، ومن بين الباحثين المحدثين الذين اهتموا بدراسة البلاغة والحجاج القائم على الإقناع نجد:

بيرلمان:

أدرج **بيرلمان** البلاغة ضمن مباحثه ودراساته واعتبر كلاّ من البلاغة والحجاج مترادفان مادام هدفهما واحد وهو تحقيق الإقناع والتأثير في المتلقّي، فـ «تعرف البلاغة الجديدة بنظرية الحجاج التي تهدف إلى دراسة التقنيات الخطابية التي تسمح بإثارة مولات عقول الناس بالأفكار المعروضة» [2]؛ أيّ محاولة الاستحواذ على عقول الآخرين ومطالبتهم بتبني الأفكار المطروحة لديهم وتقبّل وجهات نظر المخاطِب.

فالهدف من الحجاج هو «دراسة التقنيات الخطابية التي تسمح بإثارة أو تعزيز موافقة الأشخاص على القضايا التي تقدّم لهم» [3]، بمعنى أنّ دراسة الاستراتيجيات المعتمدة في الخطاب الحجاجي هدفها التّأثير في الأشخاص ومحاولة إقناعهم بالقضايا والأفكار المطروحة لديهم.

---

[1] – أمينة الدهر، الحجاج وبناء الخطاب في ضوء البلاغة الجديدة، الدار البيضاء، المغرب، ط1، 2011م، ص10

[2] – صابر الحباشة، مغامرة المعنى من النحو إلى التداولية قراءة في شروح التلخيص للخطيب القزويني، دار صفحات، دمشق، ط1، 2011م، ص29

[3] – محمود طلحة ومسعود صحراوي، تداولية الخطاب السردي دراسة تحليلية في وحي القلم للرافعي، عالم الكتب الحديث، الأردن، ط1، 2012م، ص103

إذاً، فالغاية من الحجاج هي« أن يجعل العقول تذعن لما يطرح عليها أو يزيد في درجة هذا الإذعان فأنجح الحجاج هو ما وفق في جعل حدّة الإذعان تقوى درجتها لدى السامعين بشكل يبعثهم على العمل المطلوب(إنجازه أو الإمساك عنه) أو هو ما وفق على الأقل في جعل السّامعين مهيّئين لذلك العمل في اللّحظة المناسبة»[1]، ومنه يتوقف نجاح العملية الحجاجيّة على مدى قدرة المتكلم في التّأثير في المتلقّي وتحقيق الاقتناع لديه.

وقد أشار **بيرلمان** إلى نوعين من الحجاج هما: الحجاج الإقناعي الذي يهدف إلى إقناع جمهور خاص، ويعتمد على مخاطبة الخيال والعاطفة، والحجاج الاقتناعي الذي يقوم على الحرية وهدفه هو أن يسلّم به كل ذي عقل وهو قائم على العقل دائما [2]، ومنه فالإقناع عنده يعتمد على الخيال والعاطفة للتّأثير في المتلقّي واستمالة عواطفه، في حين الاقتناع يستند إلى العقل للتأثير في السامع والاستحواذ على عقله.

[1] – صلاح فضل، بلاغة الخطاب وعلم النص، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، د ط، 1992م، ص74

[2] – ينظر: علي شعبان، الحجاج والحقيقة وآفاق التأويل، تقديم: حمادي الصمود، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت، لبنان، ط1، 2001م، ص64

2-5 عناصر الاقناع:

يتوقف نجاح العملية الإقناعية على توظيف بعض عناصر الإقناع المهمة، ويتعيّن على القائم بالإقناع أن يحسن اختيارها وتوظيفها بدقة وذكاء، من أجل التأثير في عقل المتلقّي وحمله إلى الاقتناع بالأفكار المطروحة لديه، ومن بين عناصر الإقناع التي يوظفها المخاطب لإقناع المتلقّي نجد:

2-5-1 أسلوب القصة:

القصة من الأساليب المستعملة في الإثارة والتشويق والإقناع؛ حيث يطرح المتحدث فكرته ويستعين بأسلوب القصة كأحد الأساليب التي تسهم في شد انتباه المتلقّي والتأثير فيه فـ « القصص أحد ينابيع الاستدلال» [1]، كونه يثير انتباه المتلقي ويحرك مشاعره ويؤدي به للاقتناع.

2-5-2 الأساليب البلاغية:

من عناصر الإقناع أن يكون الكلام بليغا؛ إذ إنّ البلاغة ترتبط بالمعاني المكثفة، وهي تستعمل بكثرة في المواقف الحجاجية كالمناظرات، والخطب، والوصايا...إلخ، من أجل التأثير في المتلقي وحمله إلى الاقتناع بالأفكار المعروضة لديه؛ حيث إنّ البلاغة: « هي القدرة على كشف جميع السبل الممكنة للإقناع في كل حالة بعينها» [2]، فتعمل على إثارة انتباه المستمع واستمالة مشاعره والسيطرة على عقله وقلبه، وإقناعه بتلك الأفكار وتقبلها وتبنيها.

---

[1]- بن عيسى الطاهر، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، دراسة تطبيقية لسورة الفرقان، رسالة لنيل شهادة الماجيستير، كلية الآداب، جامعة الأردن 1990م، ص 79

[2]- عبد العزيز عتيق، علم البيان، دار النهضة للطباعة والنشر، بيروت، د ط، 1988م، ص08

2-5-3 أسلوب الترغيب والترهيب:

للتأثير في المتلقي وحمله إلى الاقتناع بالأفكار المطروحة لديه يوظف القائم بالإقناع أسلوب الترغيب و الترهيب لما له من دور فعّال في التّغيير من سلوك المتلقّي وجرّه للاقتناع بفكرة المتحدث وتبنيها؛ إذ « يستخدم الأفراد كلاّ من الإقناع بالترغيب والترهيب بصورة واسعة لحمل الآخرين على الاقتناع بالموضوعات التي يعرضونها عليهم، فالآباء يقدمون الحوافز المادية والمعنوية لأبنائهم إذا اقتنعوا بأفكارهم أو يفرضون عليهم العقوبات أو يلوّحون بفرض العقوبات إذا رفضوا العمل على وفق توجيهاتهم » [1].

2-5-4 أسلوب التوكيد:

يتّخذ القائم بالإقناع التوكيد أسلوبا للتأثير في المتلقي والتأكيد على فكرته، فالتوكيد مجموعة من« العبارات والألفاظ التي تستخدم لتشديد المعنى» [2]، فيحاول المقنع من خلال أسلوب التوكيد التركيز على الفكرة المطروحة ومحاولة إقناع المتلقي بتلك الفكرة.

2-5-5 أسلوب الاستفهام:

أسلوب الاستفهام من العناصر المعتمدة في العملية الإقناعية لما له من وقع وتأثير كبير في العقول والنفوس، فـ« لا شك أنّ في الاستفهام استشارة وبيانا لما في النفوس ليكون الإلزام أبلغ وأقوى»[3]، فأسلوب الاستفهام له دور فعال في إقامة الحجّة وتحقيق الاقتناع لدى المتلقي.

---

[1]– موسى غانم فنجان وفاطمة فالح أحمد، استباق مقاومة الإقناع، ص161

[2]– مصطفى معتصم بابكر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، كتاب الأمة، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الدوحة، ط1، 2003م، ص58

[3]– الألمعي زاهر عواض، مناهج الجدل في القرآن الكريم، مطابع الفرزدق التجارية، الرياض، ط3، 1404هـ، ص 76

2-5-6 المحاججة:

يلجأ القائم بالإقناع _ في كثير من الأحيان _ إلى المحاججة لإحداث التأثير في المتلقي، ومحاولة السيطرة على عقله، فـ« الحجاج هو الاستدلال في الكلام أو النقاش باستعمال الحجج التي تساهم في إحداث الإقناع لدى المتلقي» [1]؛ حيث يعتمد المتحدث على بعض الأدلّة والبراهين لإقامة الحجّة وتحقيق الاقتناع لدى الطرف الآخر.

2-5-7 الخلق الحسن:

إنّ أخلاق القائم بالإقناع تسهم بشكل كبير في جرّ المتلقّي إلى الاقتناع بالأفكار التي تعرض عليه؛ إذ إنّ الخلق الحسن من أهم العوامل التي تعمل على التأثير في المتلقي واستمالة مشاعره وعواطفه، وذلك بتغيير سلوكاته وأفكاره؛ حيث« تعدّ الأخلاق الحسنة للقائم بالإقناع من أهم العوامل التي تحفّز المستهدفين للاقتناع بالموضوعات التي يعرضها عليهم وهذه الوسيلة تسمى الإقناع بالقدرة الذي تكون أخلاقه حسنة وبعيدا جدّا عمّا يمقته ويرفضه المستهدف فيه فكرا وسلوكا» [2].

2-5-8 أسلوب التّكرار:

يوظف المتحدّث أسلوب التّكرار أثناء قيامه بالعملية الإقناعية من أجل التأثير في المتلقّي وشدّ انتباهه إلى الفكرة المطروحة لديه؛ إذ إنّ التّكرار« مناسب للطبيعة الإنسانية المجبولة على غرائز الغفلة والنّسيان والإنكار والجحود وما إلى ذلك، ولا يقمع هذا إلا تكرار

---

[1]– أحمد مزواغي، أساليب الإقناع في سورة يوسف، دراسة لسانية تداولية، مذكرة معدّة لنيل شهادة الماجيستير، كلية الآداب واللغات، جامعة وهران، 2012م، ص92

[2]– موسى غانم فنجان وفاطمة فالح أحمد، أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، دار الكندي للنشر والتوزيع، أربد، ط1، 2008م، ص231

المواعظ والقوارع»[1]، فطبيعة البشر السهو والغفلة والنسيان، وفقدان التركيز، فيحتاج إلى التذكير والتنبيه عن طريق التّكرار لتثبيت الأفكار والتّأكيد عليها، وبذلك يسهم التّكرار في حمل المتلقي إلى الاقتناع بما عرض عليه من أفكار.

2-5-9 المقارنة بين متناقضين:

يلجأ القائم بالإقناع في كثير من الأحيان لإقناع المتلقي إلى المقارنة بين شيئين متناقضين، وذلك من خلال إظهار بعض الفروق والاختلافات الواردة بين شيئين أو فكرتين بهدف إبراز ما تتميز به فكرة عن أخرى، ليقتنع المستهدف بما عرض عليه من أفكار؛ إذ« إنّ توضيح الفروق المثيرة، والتّميز الواضح، والتّفرد وتحديد الاختلافات عند المقارنة أمر في غاية الأهمية في إقناع المستهدف، ويتطلّب من القائم بالإقناع أن يبيّن بدقة متناهية وبصورة مباشرة لمن يرغب في إقناعه بفكرة معينة» [2].

2-5-10 الكلمة الطيبة:

إنّ ما تفصح عنه رغبات ومشاعر المتحدّث من كلمات طيّبة لها تأثير كبير في المتلقّي وعواطفه ومشاعره، وإثارته وتشويقه والأخذ به نحو الاقتناع بالأفكار المطروحة لديه؛ إذ « يتفق الجميع أنّ للكلمة الطيّبة وقعا إيجابيا مؤثرا في الآخر، وهي تحفزه للانتباه والاقتناع بالموضوعات التي تعرض عليه، وتمكّن القائم بالإقناع الذي يوظّفها بإتقان من النّفاذ إلى قلوب المستهدفين وعقولهم من أوسع الأبواب »[3]، ومنه فالكلام الحسن والرقيق يمكّن القائم بالإقناع من الوصول إلى قلب المستهدف وعقله وجرّه للاقتناع.

---

[1] – بدر الدين الزركشي، البرهان في علوم القرآن، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة، مصر، ط1، 1958م، 03/3

[2] – موسى غانم فنجان و فاطمة فالح أحمد، استباق مقاومة الإقناع، ص226

[3]– المرجع نفسه، ص208

3/ الوصايا:

إنّ الدّارس لتراث الأمّة العربية والمتصفّح لما أنتجته عبقرية العقول يجده تراثا زاخرا بالعديد من الفنون الأدبية التي ظهرت عبر عصور الدولة العربية الإسلامية، فنظرا لاختلاف حياة العرب والعوامل الرافدة إليها، وتأثرهم بعلوم المشرق وتباين الخبرات الإنسانية وغيرها من العوامل المؤثرة، فقد نشأ فن الوصايا لحاجة الناس في مختلف مجالات حياتهم السياسية والاجتماعية والدينية؛ حيث كان الخلفاء يوصون رعاياهم وهناك من الرعيّة العلماء الذين يبادلون خلفاءهم الوصايا خاصّة ما تعلّق بشؤون الحكم، وكذلك الآباء والأمهات يوصون أبناءهم، والخطباء والوعاظ يوصون العامة من الناس...

3-1 الوصيّة:

لغة:

ورد في القاموس المحيط:« وَصَى، كَوَعَى: خَسَّ بعد رِفْعَةٍ، واتَّزنَ بعد خِفَّةٍ، واتَّصل، ووَصَلَ، والأرضُ وَصْيَاً ووُصِيًّا ووَصَاءً ووَصَاءَةً: اتَّصل نَبَاتُهَا. وأَوْصَاهُ ووَصَّاهُ تَوْصِيَّةً: عَهِدَ إليه، والاسم: الوَصَاةُ والوِصَايَةُ، والوَصِيَّةُ، وهو المُوْصَى به أيضًا» [1].

و« الوَصَاةُ والوَصِيَّةُ: جَرِيدَةُ النَّخْلِ يُحْزَمُ بِهَا، ج: وَصَى. ووَصِيٌّ ويَوَصِّيٍ: طَائِرٌ » [2].

وجاء في لسان العرب الوصية من:« وَصَيَ: أَوْصَى الرَجل وَوَصَّاه؛ عَهِدَ إليه» [3].

---

[1] – الفيروز آبادي، القاموس المحيط، مادة [وصي] ص1403

[2] – المرجع نفسه، ص1403

[3] – ابن منظور، لسان العرب، مادة [وصي]، ج15، ص227

ممّا ذكرنا آنفا من تعريفات لغويّة مختلفة نستشفّ أنّ الوصية تحمل معنى الوصل والاتّصال ويتضمّن هذا الاتّصال المعنيين المادي والمعنوي؛ أيّ ضدّ الانقطاع وهي محاولة الاستمرار.

اصطلاحا:

الوصية عند علماء الفقه:

اختلف الفقهاء في تعريفاتهم للوصيّة فمنهم من يعرّفها على أنّها «تمليك بعد الموت» [1]، أو هي «عهد خاص مضاف إلى ما بعد الموت» [2]، فرغم الاختلاف في صياغة المفهوم إلا أنّ هناك تقاطعا في المعنى؛ إذ إنّها تتضمّن معنى الإيصاء، وقد تكون« تمليك عين أو منفعة، وقد تكون جعل ولاية أو سلطة أو وكالة، وقد تكون إبراء لدين، أو إسقاطا لحق، وقد تكون عهدا وإذنا واستدعاء لتجهيزه وصلاته وردّ أماناته وغير ذلك ممّا يجوز في الوصية العهدية» [3]؛ أيّ إنّ للوصية أغراضا مختلفة منها ما تعلق بالمنفعة أو السلطة أو إسقاط الحق، ومنها ما تعلّق بردّ الأمانات أو العهد وغير ذلك.

وقد ارتبط ذلك العهد أو التّمليك بالموت، فالوصية هي« الأمر بالتّصرف بعد الموت» [4]، وقد يكون هذا التّصرف في المال أو الإرث أو ما تركه الموصي بعد وفاته.

---

[1] – ابن العابدين، حاشية ردّ المحتار على الدّر المختار: شرح تنوير الأبصار فقه أبي حنيفة، دار الفكر للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، د ط، 2001م، ص177

[2] – محمد بن علي بن محمد الشوكاني، نيل الأوطار: شرح منتقى الأخبار من أحاديث سيد المختار، دار الحديث، القاهرة، مصر، د ط، 1297هـ، ص33

[3] – محمد كمال الدين إمام، الوصايا والأوقاف في الفقه الإسلامي، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، د ط، 1998م، ص30

[4] – منصور يونس البهوني، كشاف القناع عن متن الإقناع، مكتبة النصر الحديثة، الرياض، السعودية، د ط، د ت، ص330

الوصية في مجال الأدب:

تعرّف الوصية على أنّها « نوع من الأدب، غايته التوجيه والإرشاد، والحث على اكتساب المحامد، أو التبصير بحسن السياسة، أو الدعوة إلى مكارم الأخلاق» [1]، فالوصية جنس أدبي غايته الوعظ والدعوة إلى الخير والتّحلّي بالأخلاق الحميدة، ويطلق بعض النقاد والدارسين على الوصية مصطلح « الأدب التهذيبي» [2] لما لها من أغراض مختلفة كالوعظ والتحلي بالفضيلة والأخلاق الرفيعة.

ونجد تعريفا آخر للوصية بأنّها« خلاصة موجزة عن حياة المرء وشؤونه وشجونه، وآخر ما يقدمه لأبنائه وذويه في حياته أو بنهايتها بعد أن اختبر الحياة بكل ما فيها من حلو أو مرّ » [3].

فالوصية هي آخر ما يقدّمه المرء في نهاية حياته لأبنائه وأهله بعد أن مرّ بتجارب الحياة المختلفة، فهي ملخص مقتضب عن حياة المرء وما مرّ به من مواقف ليرشد بها أبناءه وذويه كالتّحلي بالفضيلة.

فتعدّ الوصيّة « لونا من ألوان النّقد الاجتماعي التي يسعى من خلالها الموصي إلى إبعاد المجتمع عن حياة الرّذيلة إلى حياة الفضيلة، وإعطاء صورة للنموذج الإنساني لما تحمله من قيم ومبادئ أخلاقية سامية ودلالات نفسية وفكرية» [4].

---

[1] – لطيف محمد العكام، أساليب النثر الفني، مطبعة الآداب، النجف، د ط، 1974م، ص105

[2] – محمد عبد المنعم خفاجي، الأدب في التراث الصوفي، مكتبة غريب، مصر، د ط، د ت، ص73

[3] – حسن الحاج حسن، أدب العرب في عصر الجاهلية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ط3، 1997م، ص271

[4] – روناك توفيق علي النورسي، وصايا الأدباء والخلفاء والحكماء في العصر العباسي دراسة فنية، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط1، 2007م، ص12

فالوصية تسهم في بناء مجتمع متماسك راق بأخلاق وتعاملات أفراده؛ إذ إنّ صلاح المجتمع مرتبط بصلاح أفراده وفساد المجتمع متعلق بفساد أفراده، فالمجتمع يرقى برقي الفرد وأخلاقه وينحط بانحطاط الفرد وأخلاقه، فتسهم الوصية في بناء المجتمع من خلال الوعظ والنصح والإرشاد، والدعوة إلى الخير والتّحلي بمكارم الأخلاق والابتعاد عن الرذائل. فهي ما يقدمه إنسان لإنسان آخر سواء من أبنائه أو أهله أو مقربين لديه من نصائح ومواعظ ضمن مجموعة من الأوامر والنواهي، في قالب نثري أو شعري[1].

وتتميّز الوصايا في مجال الأدب بأسلوب فني خاص متميزة عن غيرها من الوصايا العادية، وهي نابعة من تجارب الفرد في شتّى مجالات حياته، فهي« التي تكون قد نبعت من الموصي من خلال تجاربه النظرية والعلمية بأسلوب فنّي متميّز يميزه عن غيره من الوصايا العادية» [2].

3-2 أركان الوصية:

« للوصية أركان هي:

- **الموصي:** وهو صاحب الوصية.
- **الموصى له:** وهو المستفيد من الوصية.
- **الموصَى به:** وهو الشيء المستفاد منه غالبا.
- **الموصى إليه (الوصي):** وهو القائم بتنفيذ الوصية.

وأضاف بعضهم ركنا خامسا وهو:

---

[1] – ينظر: روناك توفيق علي النورسي، وصايا الأدباء والخلفاء والحكماء في العصر العباسي، ص12

[2] – هاشم صالح مناع، النثر الفني في العصر الجاهلي، دار الفكر العربي، بيروت، لبنان، ط1، 1993م، ص107

الصيغة: وهي الألفاظ المستعملة في الوصية، كأن تقول أوصيت بكذا لفلان ثلث مالي بعد موتي ونحو ذلك» [1].

إذاً: فالوصية تتضمن خمسة أركان هي: الموصي، الموصى له، الموصى به الموصى إليه، والصيغة، ولا بد من توفر شروط في كل ركن من أركانها.

3-3 أنواع الوصايا:

لقد نشأت الوصايا لحاجة النّاس في مختلف مجالات حياتهم الاجتماعية والدينية والسياسية، ومنه نجد عدّة أنواع للوصايا وكل نوع مرتبط بمجال معيّن، ومن أنواع الوصايا نجد:

3-3-1 الوصايا الدينية:

هاته الوصايا تختلف باختلاف مجالات الحياة، فهناك وصايا مرتبطة بالمجال الدّيني؛ حيث نجد العديد من الكتّاب والشّعراء كتبوا وصايا تتضمّن أهدافا دينية منها: حفظ القرآن الكريم والعمل الصالح والتّحلّي بالأخلاق الرّفيعة، وإقامة شعائر الإسلام؛ «حيث نهل الشعراء والكتاب من معين الدين الإسلامي الحنيف من القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة فكتبوا موصين الناس بالعمل الصالح وحفظ القرآن والحفاظ على الصلاة والصّيام وإقامة شعائر الإسلام» [2].

فالهدف من الوصايا الدّينية هو العمل الصالح والتّحلي بالأخلاق الرفيعة وحفظ القرآن الكريم والحفاظ على الصّلاة والصّيام وغيرها من شعائر الإسلام.

---

[1] – سليمان بن جاسر بن عبد الكريم الجاسر، لمحات مهمة في الوصية، مدار الوطن للنشر، الرياض، السعودية، ط2، 2013م، ص25

[2] – أحمد بن محمد المقري التلمساني، نفح الطيب من غصن الأندلس الرطيب، تح: إحسان عباس، دار صادر، بيروت، لبنان، ط1، 1968م، ص357

3-3-2 الوصايا الاجتماعية:

وهي نوع من الوصايا متعلّقة بالجانب الاجتماعي، يكتب فيها الموصي ملخصا عن ما عاشه من تجارب حياتية وقواعد في تعامل الفرد مع الآخرين ونصحهم بالاعتدال في الحياة، فالوصايا الاجتماعية عبارة عن « ترك الموصي المتلقية فيضا من خبرته ومشاهداته فسجل له خلاصة تجارية وعصارة شبابه وترك له أساسا وقواعد عامة في التعامل مع الآخرين المقربين منهم وإلاّ يعدّ بيّنا على اختلاف طبقاتهم وأطيافهم وميولهم والنصح بالاعتدال في شؤون الحياة وعدم الإسراف» [1].

3-3-3 الوصايا السياسية:

وقد ارتبطت الوصايا السياسية بالجانب السياسي خاصة ما تعلّق منه بشؤون الحكم فقد كان من الرعية من يتبادل الوصايا مع الحاكم أو السلطان، وذلك بالنصح له؛ لأنّهم يطمحون إلى سلامته، لذا فـ « إنّ هذه الوصايا هي جانب مهمّ من جوانب الأدب إن لم تكن عمادها إذ كثيرا من الأدباء العاملين في صحبة السلطان يجمعون على جواز العمل مع السلطان وضرورة صحبته وعلوها بواجب النصيحة فهم في جلّ نتاجهم الأدبي يتوجّهون إليه بالنصح سواء كان هذا النصح مباشرا أم غير ذلك لأنّهم يطمحون إلى ضمان سلامة السلطان لأنّه ولي نعمتهم» [2].

ومنه فقد ارتبطت الوصايا بمجالات الحياة المختلفة، الاجتماعية، الدينية، السياسية، حيث تهدف إلى الوعظ والنصح والإرشاد كالحفاظ على شعائر الدين، ونصح الرعية لحاكمهم فيما تعلق بشؤون الحكم، وكذا تعاملات الفرد مع الآخرين ونصحهم بالاعتدال في حياتهم.

---

[1] – أحمد بن محمد المقري التلمساني، نفح الطيب من غصن الأندلس الرطيب، ص357

[2] – المرجع نفسه، ص357

الفصل الثاني

عناصر الإقناع في وصايا

عمر بن عبد العزيز

يتعرّض الإنسان في حياته اليومية لكثير من المواقف الحجاجية، والتي من خلالها يحاول جاهدا إيجاد العناصر والأساليب التي تجعل من سلوكاته وآرائه أكثر قَبولا لدى الآخرين، ومن بين تلك الأساليب نجد الإقناع كوسيلة يحاول من خلالها الفرد تغيير أفكار الآخرين وسلوكاتهم ومعتقداتهم، ومطالبتهم بتبني الأفكار التي يعرضها عليهم.

وقد ارتبط الإقناع بالعديد من المواقف الحجاجية كالمناظرات، والخطب، والوصايا...، هاته الأخيرة أخذت حيّزا كبيرا في مجال الحجاج والإقناع، فقد عرف فنّ الوصايا منذ القدم؛ حيث كان الأنبياء يوصون أبناءهم ورعاياهم، والآباء يوصون أبناءهم، وكذا الخلفاء يوصون رعاياهم والعامة من الناس، ومن بين الخلفاء الراشدين نجد عمر بن عبد العزيز الذي شملت وصاياه مختلف مجالات الحياة الدينية والاجتماعية والسياسية، فقد حاول من خلال وصاياه إقناع رعيته بالعمل الصالح والتحلّي بالأخلاق الحميدة، والحفاظ على شعائر الإسلام والاعتدال في حياتهم.

عمر بن عبد العزيز:

اسمه ونسبه، مولده ووفاته:

هو « الخليفة الصالح وخامس الخلفاء الراشدين »[1]« وعمر بن عبد العزيز بن مروان بن الحكم بن أبي العاص بن أمية ابن عبد شمس بن عبد مناف بن قصيّ بن كلاب أمير المؤمنين، أبو حفص، القرشي الأموي، المدني ثم الدمشقي»[2].

ولد الخليفة عمر بن عبد العزيز« بالمدينة المنورة سنة ستين للهجرة، عام توفي معاوية رضي الله عنه، أو بعده بعام أي سنة (61 هـ). وذكرت بعض المصادر أنه ولد

---

[1]– عبد الرحمن السيوطي، تاريخ الخلفاء، دار ابن حزم، بيروت، ط1، 2003م، ص182

[2]– عبد الستار الشيخ، عمر بن عبد العزيز خامس الخلفاء الراشدين، دار القلم، دمشق، ط2، 1996م، ص20

بمصر، وما ذكرناه هو الراجح؛ لأن أباه عبد العزيز لم يكن واليا عليها سنة (61 هـ)، إنّما كان واليها مَسْلَمة بن مُخَلَّد، وتولى عبد العزيز إمرة مصر سنة (65 هـ)» [1].

وتوفي الخليفة الزاهد « يوم الجمعة لعشر ليال بقين من رجب سنة (101 هـ) على أصح الروايات، واستمر معه المرض عشرين يوما، وتوفي بدير سمعان من أرض المعرة بالشام بعد خلافة استمرت سنتين وخمسة أشهر وأربعة أيام وتوفي وهو ابن تسع وثلاثين سنة وخمسة أشهر، وعلى أصح الروايات: كان عمره لما توفي أربعين سنة»[2].

لقبه وكنيته:

لُقِّب الخليفة عمر بن عبد العزيز بأشج بني أمية؛ إذ «كان يقال له: أشج بني مروان، وذلك أنّ عمر بن عبد العزيز عندما كان صغيرا دخل إلى إصطبل أبيه عندما كان واليا على مصر ليرى الخيل؛ فضربه فرس في وجهه فشجه، فجعل أبوه يمسح الدم عنه ويقول: إن كنت أشج بني أمية إنّك إذًا لسعيد، ولما رأى أخوه الأصبغ الأثر قال: الله أكبر! هذا أشج بني مروان الذي يملك، وكان عمر بن الخطاب رضي الله عنه يقول: إن من ولدي رجلا بوجهه أثر يملأ الأرض عدلا» [3].

وكان عمر بن عبد العزيز رضي الله عنه يكنّى بـ: « أبي حفص مثل كنية جده لأمه عمر بن الخطاب رضي الله عنه، فأمّه ليلى بنت عاصم بن عمر بن الخطاب والتي تكنى أم عاصم» [4]، فقد كان يكنّي بأبي حفص ككنيته جدّ أمه عمر بن الخطاب.

---

[1]–عبد الستار الشيخ، عمر بن عبد العزيز خامس الخلفاء الراشدين، ص20

[2]– محمد الصّلّابي، عمر بن عبد العزيز معالم التجديد والإصلاح الراشدي على منهاج النبوة، دار التوزيع والنشر الإسلامية، القاهرة، مصر، ط1، 2006م، ص349

[3]– المرجع نفسه، ص14

[4]– محمد بن سعد بن شقير، فقه عمر بن عبد العزيز، مكتبة الرشيد، الرياض، ط1، 2003م، 21/1

نشأته والعوامل التي أثّرت في تكوين شخصيته:

نشأ الخليفة عمر بن عبد العزيز في المدينة المنورة وبدأت ملامح شخصيته تبرز شيئا فشيئا، فتعلق بالمسجد النبوي وأخذ يتردد عليه ويتعلم الحديث من شيوخه؛ إذ « تفتحت عينا عمر الطفل في المدينة النبوية، وأخذت فضائله العالية ومواهبه وكفاياته تعبر عن نفسها، وتعلن عن وجودها، وهو لا يزال غضّا طريا؛ فلقد استهوى قلبه ذلك النور المنبعث من" المسجد النبوي فأخذ يتردد عليه. وزاد من تعلقه به أن كبير أشياخه هو عبد الله بن عمر عم أمه ـ أم عاصم ـ فكان يتردد عليه، ويأخذ عنه الحديث النبوي. ولم يستطع أن يكبح جماح نفسه التواقة للمعالي عندما عاد ذات يوم وقال لأمه: " يا أماه، أنا أحب أن أكون مثل خالي _ أي ابن عمر_"! فتجيبه أمه ببشاشة وغبطة: أنت تكون مثل خالك !! تكرر عليه ذلك غير مرة »[1].

شخصيته العلمية:

لقد كان عمر بن عبد العزيز خليفة محبّا للعلم منذ صغره؛ إذ كانت نفسه تهوى مجالسة العلماء والفقهاء والأخذ عنهم، فقد رزقه الله تعالى حب الإقبال على العلم وملازمة مجالس الشيوخ، راغبا في الأدب وجمع القرآن وحفظه، فكان حريصا على طلب العلم من شيوخه وأخذه الأدب عنهم، فأسهم كل ذلك في تكوين وبناء شخصيته العلمية وساعده كذلك في المحافظة على وقته واستثماره في الكتابة والقراءة ومجالسة الشيوخ والأخذ عنهم.

فقد « كان من توفيق الله تعالى لعمر بن عبد العزيز أن أحبب إليه العلم منذ الصغر، وتطلّعت نفسه إلى منارات العلم ومجالس العلماء، ممّا حدا به أن يقول لأبيه:" ترحّلني إلى المدينة، فأقعد إلى فقهائها، وأتأدب بآدابهم ". فكان له ما أراد، فتجنّب الشباب

[1] – عبد الستار الشيخ، عمر بن عبد العزيز خامس الخلفاء الراشدين، ص27

من أترابه، حيث لا يجد عندهم كبير فائدة، وهَمُّ أكثرهم الانصراف إلى اللهو وهدر الوقت ويمَّمَ شطر منابع الحكمة، حيث علية القوم، وأعيان الفقهاء، ورؤوس العلماء، بنفسه التواقة المتطلعة إلى المعالي في كل شيء. يقول رضي الله عنه:" لقد رأيتني وأنا بالمدينة غلام مع الغلمان، ثم تاقت نفسي إلى العلم، إلى العربية فالشعر، فأصبت منه حاجتي ". كذلك أطال الجلوس في حلقات الفقهاء، ومجالس المحدثين، فنهل عليهم من معينهم، وأودعه عقله البصير المستنير. وساعده على ذلك محافظته على الوقت، فلا تذهب ساعة دونما قراءة، أو كتابة، أو مذاكرة، أو مناظرة، أو تلقٍ عن العلماء» [1].

صفاته الخُلُقية:

يقف القلم عاجزا عن وصف صفات الخليفة الصالح والزاهد عمر بن عبد العزيز الذي تميّز بحسن الخلق والفضائل العالية، « لأن الله سبحانه وتعالى قد جمع فيه خصال الخير، فكان إماما ورعا تقيا عالما زاهدا عارفا بالسنن كبير الشأن، ثبتا حجة حافظا قانتا لله أوّاها منيبا، وبعدله وزهده يضرب المثل رضي الله عنه وأرضاه، واتفقت كلمة الأمة من الصحابة الذين أدركوه والتابعين ومن بعدهم إلى يومنا هذا على أنّه من نوادر أئمة الهدى فهو محبوب عند المسلمين بجميع طوائفهم، ويكفيه أن بعض الأئمة المتبوعين ألحقه بالخلقاء الراشدين الأربعة فجعله خامسهم »[2].

مكانته:

أجمع جلّ المترجمين لسيرة الخليفة عمر بن عبد العزيز على أنّه كان رجلا فقيها ومعلم العلماء، وإماما من أئمة عصره وزمانه، « فقد أطلق عليه كل من الإمامين: مالك وسفيان بن عيينة وصف إمام، وقال فيه مجاهد: أتيناه نعلمه فما برحنا حتى تعلمنا منه وقال

[1]–عبد الستار الشيخ، عمر بن عبد العزيز خامس الخلفاء الراشدين، ص54

[2]–محمد بن سعد بن شقير، فقه عمر بن عبد العزيز، 35/1

ميمون بن مهران: كان عمر بن عبد العزيز معلم العلماء، قال فيه الذهبي: كان إماما فقيها مجتهدا، عارفا بالسنن، كبير الشأن، حافظا، قانتا لله، أوّاهًا منيبا، يعد في حسن السيرة والقيام بالقسط مع جده لأمه عمر، وفي الزهد مع حسن البصري، وقد احتج العلماء والفقهاء بقوله وفعله» [1].

ولايته:

تولّى عمر بن عبد العزيز الخلافة في سن مبكرة فـ« في ربيع الأول من عام 87 هـ ولاه الخليفة الوليد بن عبد المطلب إمارة المدينة المنورة، ثم ضم إليه ولاية الطائف سنة 91 هـ، وبذلك صار واليا على الحجاز كلها» [2].

وقد وضع عمر بن عبد العزيز ثلاثة شروط لقبوله تولّي المدينة المنورة:

« **الشرط الأول:** أن يعمل في الناس بالحق والعدل ولا يظلم أحدا ولا يجوز على أحد في أخذ ما على الناس من حقوق لبيت المال، ويترتب على ذلك أن يقل ما يرفع للخليفة من الأموال من المدينة.

الشرط الثاني: أن يسمح له بالحج في أول سنة لأن عمر كان في ذلك الوقت لم يحج بعد.

الشرط الثالث: أن يسمح له بالعطاء أن يخرجه للناس في المدينة.

فوافق الوليد على هذه الشروط، وباشر عمر بن عبد العزيز عمله بالمدينة وفرح الناس به فرحا شديدا» [3].

---

[1]– محمد الصّلّابي، عمر بن عبد العزيز معالم التجديد والإصلاح الراشدي على منهاج النبوة، ص22

[2]– محمد بن سعد بن شقير، فقه عمر بن عبد العزيز، ص 25

[3]– المرجع نفسه، ص64

عناصر الإقناع في وصايا عمر بن عبد العزيز:

تحليل نماذج من وصاياه:

الوصية رقم(01):

كتب عمر بن عبد العزيز إلى رجل:« أوصيك بتقوى الله الذي لا يقبل غيرَها، ولا يرحم إلّا أهلَها، ولا يثيب إلّا عليها، فإنّ الواعظين بها كثير، والعاملين بها قليل» [1].

تُصنّف هذه الوصية ضمن الوصايا الدينية، ويظهر ذلك من خلال قول عمر بن عبد العزيز "أوصيك بتقوى الله"؛ أي إنّه في مقام وعظ وإرشاد؛ حيث يوصي الرجل بتقوى الله واتباع الطريق المستقيم، مستعملا في ذلك مرجعية المسلمين ألا وهي "الدين الإسلامي" أي تقوى الله؛ إذ افتتح وصيته بلفظة (أوصيك) التي جاءت مناسبة لمقام الوصية، وهي تدلّ على **الكلمة الطيبة** والأسلوب اللّين والحسن، الذي يُسهم بشكل كبير في نجاح العملية الإقناعية ومحاولة شدّ انتباه المستمع وجرّه للاقتناع بما طُرح عليه من أفكار.

وقد جاء هذا الأسلوب مناسبا لمقام الوعظ والإرشاد، فنجد الخليفة عمر بن عبد العزيز يعِظ الرجل وينصحه بتقوى الله لما فيها من رحمة ومغفرة وثواب وأجر عظيم، ويتجلّى ذلك في قوله: "أوصيك بتقوى الله الذي لا يقبل غيرها، ولا يرحم إلاّ أهلها، ولا يثيب إلاّ عليها".

فقد حاول الخليفة عمر الوصول إلى عقل الرجل واستمالة عواطفه، ومشاعره والسيطرة على قلبه، عن طريق **الكلمة الطيبة**، فـ« الموعظة الحسنة هي الكلمة الطيبة التي تصل إلى عقل الإنسان وقلبه فيجد فيها الخير والسعادة، وهي التي تحمل له البشرى وتأخذ

[1]– عبد الستار الشيخ، عمر بن عبد العزيز خامس الخلفاء الراشدين، ص 379

بيده إلى طريق الحق والصواب، ولا تسيء إليه، ولا تعنفه أو تحط من قدره، وهي الكلمة الطيبة الرقيقة التي تلمس القلوب فترق لها، وتخالط النفوس فتهش لها وتفرح بها» [1].

لذلك نجد عمر بن عبد العزيز حاول أن يؤثر في الرجل من خلال أسلوبه اللّين و**الكلمة الطيبة**، بهدف إقناعه وذلك استنادا لما جاءت به العقيدة الإسلامية، فالدّين الإسلامي دين يسر يقوم على أساس ثابت، ومبدإ راسخ في مخاطبة النّاس بصفة عامة ويعتمد هذا المبدأ على **الكلمة الطيبة**، التي تمكّن القائم بالإقناع من النفاذ إلى قلب المتلقّي من أوسع الأبواب، فا**لكلمة الطيبة** تشرح الصدر وتريح النفس، وتحمل المستمع إلى الاقتناع بصورة أسهل.

وقد ورد أسلوب **الكلمة الطيبة** في القرآن الكريم في آيات كثيرة؛ نحو قوله سبحانه وتعالى:﴿ فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ ٱللَّهِ لِنتَ لَهُمْ ۖ وَلَوْ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ ٱلْقَلْبِ لَٱنفَضُّوا۟ مِنْ حَوْلِكَ ۖ فَٱعْفُ عَنْهُمْ وَٱسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِى ٱلْأَمْرِ ۖ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى ٱللَّهِ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾ ﴾[2].

وقد أكّد الله سبحانه وتعالى على أهمية توظيف **الكلمة الطيبة** مع الآخرين، ويتجلّى ذلك في قوله تعالى: ﴿ وَإِذْ أَخَذْنَا مِيثَٰقَ بَنِىٓ إِسْرَٰٓءِيلَ لَا تَعْبُدُونَ إِلَّا ٱللَّهَ وَبِٱلْوَٰلِدَيْنِ إِحْسَانًا وَذِى ٱلْقُرْبَىٰ وَٱلْيَتَٰمَىٰ وَٱلْمَسَٰكِينِ وَقُولُوا۟ لِلنَّاسِ حُسْنًا وَأَقِيمُوا۟ ٱلصَّلَوٰةَ وَءَاتُوا۟ ٱلزَّكَوٰةَ ثُمَّ تَوَلَّيْتُمْ إِلَّا قَلِيلًا مِّنكُمْ وَأَنتُم مُّعْرِضُونَ ﴿٨٣﴾ ﴾[3].

---

[1]– خالد حسين حمدان، الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن الكريم دراسة وصفية تحليلية، كلية أصول الدين، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2005م، ص 16

[2]– سورة آل عمران، الآية 159

[3]– سورة البقرة، الآية 83

وفي موضع آخر نجد أنّ الله تعالى يأمر نبيّه موسى وأخاه عليهما السلام بتوظيف الكلمة الطيبة في الإقناع ويظهر ذلك في قوله تعالى:﴿ ٱذۡهَبَآ إِلَىٰ فِرۡعَوۡنَ إِنَّهُۥ طَغَىٰ ﴿٤٣﴾ فَقُولَا لَهُۥ قَوۡلٗا لَّيِّنٗا لَّعَلَّهُۥ يَتَذَكَّرُ أَوۡ يَخۡشَىٰ ﴿٤٤﴾ ﴾[1].

ففي الآية الكريمة دليل على أنّ الله سبحانه وتعالى يأمر نبيّه موسى بمخاطبة فرعون من خلال الكلام اللّين والرقيق، وبالملاطفة **والكلمة الطيبة** بالرغم من أنّ فرعون في غاية العتو والاستكبار والطغيان؛ ذلك لما في الكلام السهل واللّين والكلمة الطيبة من أثر ووقع إيجابي في النفس، واستمالة العواطف والمشاعر؛ حيث يرقّ لها القلب وتطمئن لها النفس وهي من أنجع الطرق وأنجحها في عملية الإقناع.

وأثناء عملية الإقناع والقيام بالموعظة الحسنة والنصيحة، وجب على القائم بالإقناع أن يختار ما هو مناسب لذلك المقام، كذكر الآيات والأحاديث التي تتضمّن **أسلوب الترغيب أو الترهيب** أو أشياء تحفيزية مادية كانت أم معنوية حتى ينتبه المتلقي، فيرق قلبه وينقاد للحق ويقتنع به؛ حيث « يتحقق الإقناع بالترغيب من خلال تقديم حوافز (مادية ومعنوية) إلى المستهدف لحفزه وتشجيعه على الاقتناع بالأفكار والموضوعات التي تعرض عليه »[2].

لذلك نجد الخليفة عمر بن عبد العزيز من خلال وصيته وظّف **أسلوب الترغيب** كأحد عناصر الإقناع الذي يسهل عليه التأثير في الرجل بصورة أسهل وأسرع؛ ذلك أنّ التّحفيز من العوامل التي تساعد على أخذ المستمع إلى الاقتناع بالفكرة المطروحة، وتقبّلها وتبنيها، ويتجلّى ذلك من خلال وصيته في قوله:" أوصيك بتقوى الله الذي لا يقبل غيرها، ولا يرحم إلّا أهلها، ولا يثيب إلّا عليها "، فنجد أنّ عمر بن عبد العزيز يوصي الرجل بتقوى الله ويذكّره بها لما فيها من رحمة ومغفرة وأجر عظيم، و يحفزه بأنّ الجنة ثواب للمتّقين، وأنّ الله سبحانه جلّ وعلا يعد عباده بجنة عرضها السموات والأرض ويرزقهم بغير حساب.

---

[1]– سورة طه، الآية 43، 44

[2]– غانم فنجان موسى وفاطمة فالح أحمد، استباق مقاومة الإقناع، ص159

وقد استعمل القرآن الكريم **أسلوب التّرغيب** بكثرة، فقد وردت العديد من الآيات التي ترغّب الناس وتحثّهم على الاقتناع بتقوى الله وتطبيق شريعته؛ حيث أمر الله سبحانه وتعالى عباده بالتّقوى واتّباع الهدى والصراط المستقيم، لما في ذلك من ثواب وأجر كبير.

يقول الله سبحانه وتعالى: ﴿ ۞ وَسَارِعُوٓاْ إِلَىٰ مَغۡفِرَةٖ مِّن رَّبِّكُمۡ وَجَنَّةٍ عَرۡضُهَا ٱلسَّمَٰوَٰتُ وَٱلۡأَرۡضُ أُعِدَّتۡ لِلۡمُتَّقِينَ ١٣٣ ﴾ [1].

فالآية الكريمة تخبرنا بأنّ الله تعالى يأمر عباده بالتّقوى واتّباع الهدى، وأنّ الجنة أعدّت للمتقين، وأنّ الله سيجزي المتّقين جزاء عظيما ويرزقهم خيرا كثيرا.

فقد جعل الله سبحانه وتعالى التّقوى من خير ما يتزوّد به الإنسان، وأنّ حقيقة الاتّقاء التّحرر بطاعة الله من عقوبته، وأنّ الله مع المتقين، ومن ذلك نجد قوله تعالى: ﴿ ٱلشَّهۡرُ ٱلۡحَرَامُ بِٱلشَّهۡرِ ٱلۡحَرَامِ وَٱلۡحُرُمَٰتُ قِصَاصٞۚ فَمَنِ ٱعۡتَدَىٰ عَلَيۡكُمۡ فَٱعۡتَدُواْ عَلَيۡهِ بِمِثۡلِ مَا ٱعۡتَدَىٰ عَلَيۡكُمۡۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَٱعۡلَمُوٓاْ أَنَّ ٱللَّهَ مَعَ ٱلۡمُتَّقِينَ ١٩٤ ﴾ [2].

ويقول سبحانه جلّ وعلا: ﴿ ۞ يَسۡـَٔلُونَكَ عَنِ ٱلۡأَهِلَّةِۖ قُلۡ هِيَ مَوَٰقِيتُ لِلنَّاسِ وَٱلۡحَجِّۗ وَلَيۡسَ ٱلۡبِرُّ بِأَن تَأۡتُواْ ٱلۡبُيُوتَ مِن ظُهُورِهَا وَلَٰكِنَّ ٱلۡبِرَّ مَنِ ٱتَّقَىٰۗ وَأۡتُواْ ٱلۡبُيُوتَ مِنۡ أَبۡوَٰبِهَاۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ١٨٩ ﴾ [3].

فأصل التّقوى اتّقاء الشرك، ثم بعد ذلك اتّقاء المعاصي والسّيّئات والشبهات، وهناك العديد من الآيات كذلك وردت في القرآن الكريم تتحدّث عن التقوى، وأنّ الله يرغب عباده ويحفزهم بالتقوى واجتناب المعاصي.

---

[1]– سورة آل عمران، الآية 133

[2]– سورة البقرة، الآية 194

[3]– سورة البقرة، الآية 189

ويقول الله سبحانه وتعالى في آية أخرى:﴿ وَمَا يَذۡكُرُونَ إِلَّآ أَن يَشَآءَ ٱللَّهُۚ هُوَ أَهۡلُ ٱلتَّقۡوَىٰ وَأَهۡلُ ٱلۡمَغۡفِرَةِ ٥٦ ﴾[1].

فسبحانه جلّ وعلا أهل للتّقوى والمغفرة، وسيجزي المتّقين بغير حساب، وأنّ التقوى هي وصية الله للأولين والآخرين بدليل قوله تعالى:﴿ وَلِلَّهِ مَا فِي ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَمَا فِي ٱلۡأَرۡضِۗ وَلَقَدۡ وَصَّيۡنَا ٱلَّذِينَ أُوتُواْ ٱلۡكِتَٰبَ مِن قَبۡلِكُمۡ وَإِيَّاكُمۡ أَنِ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَۚ وَإِن تَكۡفُرُواْ فَإِنَّ لِلَّهِ مَا فِي ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَمَا فِي ٱلۡأَرۡضِۚ وَكَانَ ٱللَّهُ غَنِيًّا حَمِيدٗا ١٣١ ﴾[2].

والتّقوى كذلك هي وصية السّلف الصالح والأنبياء والرسل لأقوامهم وهدايتهم نحو الطريق الصحيح، وهناك آيات كثيرة وردت عن وصية الأنبياء للناس بالتّقوى نحو قوله تعالى:﴿ كَذَّبَتۡ عَادٌ ٱلۡمُرۡسَلِينَ ١٢٣ إِذۡ قَالَ لَهُمۡ أَخُوهُمۡ هُودٌ أَلَا تَتَّقُونَ ١٢٤ ﴾[3].

ويقول في آية أخرى:﴿ وَيَٰٓـَٔادَمُ ٱسۡكُنۡ أَنتَ وَزَوۡجُكَ ٱلۡجَنَّةَ فَكُلَا مِنۡ حَيۡثُ شِئۡتُمَا وَلَا تَقۡرَبَا هَٰذِهِ ٱلشَّجَرَةَ فَتَكُونَا مِنَ ٱلظَّٰلِمِينَ ١٩ فَوَسۡوَسَ لَهُمَا ٱلشَّيۡطَٰنُ لِيُبۡدِيَ لَهُمَا مَا وُۥرِيَ عَنۡهُمَا مِن سَوۡءَٰتِهِمَا وَقَالَ مَا نَهَىٰكُمَا رَبُّكُمَا عَنۡ هَٰذِهِ ٱلشَّجَرَةِ إِلَّآ أَن تَكُونَا مَلَكَيۡنِ أَوۡ تَكُونَا مِنَ ٱلۡخَٰلِدِينَ ٢٠ ﴾[4].

ففي الآية الكريمة إشارة من الله سبحانه وتعالى على أنّ ابليس **استخدم أسلوب الترغيب**، ليقنع آدم وزوجه بالأكل من الشجرة التي نهاهما الله عن الأكل منها، وبذلك استطاع ابليس أن يوسوس لآدم ويؤثر على عقله وقلبه، ويقنعه بالأكل من تلك الشجرة.

ومن عناصر الإقناع التي وظّفها عمر بن عبد العزيز في وصيته لإقناع الرجل نجد: **الأساليب البلاغية**؛ إذ إنّ البلاغة هي: « تقرير حجة الله في عقول المكلفين »[5]؛ فالقول

---

[1]– سورة المدثر، الآية 56

[2]– سورة النساء، الآية 131

[3]– سورة الشعراء، الآية 123

[4]– سورة الأعراف، الآية 19، 20

[5]– أحمد مزواغي، أساليب الإقناع في سورة يوسف، ص64

البليغ يكون مثيرا للانتباه، ويصل معناه إلى العقل والقلب في أحسن صورة، ويكون أكثر مدعاة للاقتناع بالأفكار المطروحة من خلال الألفاظ العذبة والجزلة، والسهلة الواضحة المعنى.

فقد استعمل الخليفة عمر بن عبد العزيز ألفاظا منتقاة مناسبة للمقام، موظّفا **الطباق** في قوله:(قليل، كثير)، و**السجع** في قوله:(غيرها، أهلها، عليها)، فاختياره المناسب لتلك الألفاظ وتوظيفه **المحسنات البديعية** يساعده في التأثير على الرجل ومحاولة إقناعه، « إذ إنّ لها دورا حجاجيا لا على سبيل زخرفة الخطاب، ولكن بهدف الإقناع والبلوغ بالأثر مبلغه الأبعد، حتى لو تخيّل الناس غير ذلك. والبلاغة العربية مليئة بهذه الصور والإمكانات ومليئة بالشواهد التي تثبت أنّ الحجاج من وظائفها الرئيسة، وليس وجودها على سبيل الصّنعة في أصلها، وإن كان لا يمنع المرسل من أن يبدع كيفما شاء» [1].

فتلك الأشكال اللّغوية تسهم في نجاح عملية الإقناع؛ ذلك أنّ سحر الكلمة يشدّ انتباه المتلقّي، ويؤثر في عقله وقلبه، ويجرّه نحو الاقتناع وتقبل الأفكار المطروحة لديه، فجاء أسلوب عمر بن عبد العزيز محاكيا لأسلوب القرآن الكريم، لما فيه من **أساليب بلاغية** وصور بيانية تشدّ انتباه الناس، وتجرهم إلى الاقتناع بما جاء به الرسول الأكرم – صلى الله عليه وسلم– وهو الدين الإسلامي واتباع الصراط المستقيم.

وقد استخدم القرآن الكريم **البلاغة** في الإقناع؛ لأنّ القول البليغ يؤدي إلى كسب عقول الناس، والتأثير في قلوبهم وأنفسهم، وبذلك ينجرّ المستمع نحو الاقتناع بما عرض عليه من أفكار.

فقد أمر الله تعالى توظيف البلاغة عند الموعظة الحسنة والنصح، فالبلاغة« هي القدرة على كشف جميع السبل الممكنة للإقناع في كل حالة بعينها »[2]، ومن ذلك نجد قوله تعالى:﴿ أُوْلَٰٓئِكَ ٱلَّذِينَ يَعۡلَمُ ٱللَّهُ مَا فِي قُلُوبِهِمۡ فَأَعۡرِضۡ عَنۡهُمۡ وَعِظۡهُمۡ وَقُل لَّهُمۡ فِيٓ أَنفُسِهِمۡ

[1]– عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص498

[2]– عبد العزيز عتيق، علم البيان، ص08

قَوۡلَۢا بَلِيغَۢا ﴿٦٣﴾ [1]، فالاستخدام المؤثر للكلام والتّوظيف السليم للّغة والقول البليغ يؤدي إلى الاقتناع.

كما وظّف عمر بن عبد العزيز دليلا واقعيا يؤيّد وصيته، وهو ما يسمى بـ**أسلوب المحاججة**؛ حيث استعان بهذا الأسلوب كأحد عناصر الإقناع التي تسهم في نجاح العملية الإقناعية، **فالمحاججة** أو الحجاج هو:« فعالية تداولية جدلية، فهو تداولي لأنّ طابعه الفكري مقامي واجتماعي، إذ يأخذ بعين الاعتبار مقتضيات الحال من معارف مشتركة ومطالب إخبارية وتوجهات ظرفية، ويهدف إلى الاشتراك جماعيا في إنشاء موجّها بقدر الحاجة، وهو أيضا جدلي لأن هدفه إقناعي قائم بلوغه على التزام صور استدلالية أوسع وأغنى من البنيات البرهانية الضيقة » [2].

فاعتماده على **أسلوب المحاججة** يثري رأيه وكلامه، ويثبت صحّة فكرته، ويمكّنه من استمالة مشاعر وعواطف الآخرين، وذلك من أجل التأثير في الرجل وحمله للاقتناع بتقوى الله، ويتجلّى **أسلوب المحاججة** من خلال قوله:" فإنّ الواعظين بها كثير والعاملين بها قليل "، وهي حجة يؤّكدها الواقع؛ إذ إنّ الكثير من النّاس يدّعون الوعظ ويحاولون إرشاد غيرهم نحو تقوى الله واتّباع الطريق المستقيم، في حين نجد القليل منهم من يطبق تلك النصائح التي تُوّجه لهم ويعملون بها.

كما استعان **بأسلوب التوكيد** كأحد عناصر الإقناع للتأثير في الرجل وإثبات صحة فكرته؛ إذ إنّ **التوكيد** « معنى مستفاد من صيغ وأساليب لغوية معينة معروفة في العربية وغرض تواصلي، يستخدمه المتكلم لتثبيت الشيء في نفس المخاطب وإزالة ما علق بها من شكوك وإماطة ما خالجها من شبهات»[3]، **فأسلوب التوكيد** من الأساليب اللّغوية المعتمدة في الخطاب التواصلي بغرض التأثير في المتلقي وتثبيت الأفكار في ذهنه تحقيق الاقتناع لديه.

---

[1]– سورة النساء، الآية 63

[2]– طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ص65

[3]– مسعود صحراوي، التداولية عند العلماء العرب، ص205

ويتجلّى **أسلوب التوكيد** في قول عمر بن عبد العزيز:" فإنّ الواعظين..." من خلال حرف التوكيد "إنّ"؛ حيث يدخل الناسخ على الجملة الإسمية فيؤكدها، ويزيد المعنى قوة وتوكيدا، فيؤثر في عقل الرجل ويحاول استمالة عواطفه، وبذلك يتأكد المعنى لدى الرجل ويقتنع به.

وقد ورد **أسلوب التوكيد** في آيات كثيرة من القرآن الكريم نحو قوله تعالى:﴿ ۞ مَا نَنسَخۡ مِنۡ ءَايَةٍ أَوۡ نُنسِهَا نَأۡتِ بِخَيۡرٖ مِّنۡهَآ أَوۡ مِثۡلِهَآۗ أَلَمۡ تَعۡلَمۡ أَنَّ ٱللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيۡءٖ قَدِيرٌ ١٠٦ ﴾ [1].

وقوله كذلك:﴿ إِذَا جَآءَكَ ٱلۡمُنَٰفِقُونَ قَالُواْ نَشۡهَدُ إِنَّكَ لَرَسُولُ ٱللَّهِۘ وَٱللَّهُ يَعۡلَمُ إِنَّكَ لَرَسُولُهُۥۖ وَٱللَّهُ يَشۡهَدُ إِنَّ ٱلۡمُنَٰفِقِينَ لَكَٰذِبُونَ ﴾ [2].

ففي الآية الكريمة **أسلوب توكيد**؛ حيث تكرّرت أحرف التوكيد مثل:" إنّ " و" لام الابتداء " التي وردت ثلاث مرات لتأكيد المعنى الذي ورد وهو أنّ النبي محمد رسول الله للناس كافة، وأنّ المنافقين كاذبون.

---

[1]– سورة البقرة، الآية 106

[2] – سورة المنافقون، الآية 01

الوصية رقم: (02)

كتب عمر بن عبد العزيز إلى بعض عماله:« أما بعد: فإذا دعتك قدرتك على الناس إلى مظلمة فاذكر قدرة الله تعالى عليك، ونفاذ ما تأتي إليهم، وبقاء ما يأتون إليك» [1].

توحي وصية الخليفة عمر بن عبد العزيز لعماله إلى فكرة مفادها أنّ الظلم والتعدي وانتهاك حقوق الآخرين من الأمور التي تزرع اليأس والحزن في النفس، فهو يوصي عماله باجتناب الظلم، وأنّ ممارسته على الآخرين مهما بلغت قدرتهم على ذلك يعدّ عملا إجراميا فليتذكروا قدرة الله عليهم.

استعان الخليفة عمر بن عبد العزيز **بأسلوب الترهيب** كأحد عناصر الإقناع التي تسهم في التأثير على العقول والقلوب وتحقيق الاقتناع، فـ« النفس البشرية طبعت على الخوف والتأثر بالترهيب من جهة والطمع والاستجابة للترغيب من جهة أخرى» [2].

ويتجلّى **أسلوب الترهيب** من خلال قوله:" فإذا دعتك قدرتك على الناس إلى ظلمهم فاذكر قدرة الله تعالى عليك "، محاولا بذلك السيطرة على عقولهم واستمالة مشاعرهم وحملهم للاقتناع بأنّ الظلم عمل مذموم، وأنّه مهما بلغت قدرتهم وتوفرت لهم الإمكانيات والفرص المتاحة لظلم الآخرين وقمعهم فليتذكروا قدرة الله سبحانه وتعالى عليهم، فهو الواحد القهار القادر على كل شيء.

فقد حاول عمر بن عبد العزيز إقناع عماله باجتناب ظلم الآخرين وطغيانهم، فلا يبقى من الإنسان في الدنيا سوى ما قدّمه من أعمال، لذلك وظّف أسلوب الترهيب لخلق وإثارة الخوف والضغط النفسي في أنفسهم، فأوصاهم بأن يتّقوا الله فيمن تحت أيديهم وأن يخافوا الله في الضعفاء ومن ليس لهم حولا ولا قوّة.

فأسلوب التخويف له دور كبير في نجاح العملية الإقناعية، فهو« من أهمّ التقنيات المستخدمة في المجال الإقناعي، ويشير إلى إثارة مخاوف أفراد الجمهور من الآثار السلبية

---

[1] – محمود شلبي، حياة عمر بن عبد العزيز، دار الجيل، بيروت، ط1، 1982م، ص 422

[2] – غانم فنجان موسى وفاطمة فالح أحمد، استباق مقاومة الإقناع، ص161

لقضية ما أو موضوع معين بهدف تغيير الاتجاه نحو، وتعدّ استمالات التخويف رسائل إقناعية توضح الأضرار الاجتماعية التي تترتب على عدم الاستجابة لمحاذير الرسالة الإقناعية » [1].

وقد ورد **أسلوب التّرهيب** بكثرة في القرآن الكريم؛ إذ نجد آيات عديدة تتحدث عن ترهيب الله لعباده الظالمين، وأنّ جزاءهم عذاب أليم.

يقول الله تعالى: ﴿ إِنَّمَا ٱلسَّبِيلُ عَلَى ٱلَّذِينَ يَظۡلِمُونَ ٱلنَّاسَ وَيَبۡغُونَ فِي ٱلۡأَرۡضِ بِغَيۡرِ ٱلۡحَقِّۚ أُوْلَٰٓئِكَ لَهُمۡ عَذَابٌ أَلِيمٞ ٤٢ ﴾ [2].

توحي الآية الكريمة إلى أنّ الله يرهّب الظالمين ويتوعدهم بعذاب أليم، فجزاء الظالمين جهنم وظلمات يوم القيامة.

ويقول كذلك: ﴿ وَمَنۡ أَظۡلَمُ مِمَّنِ ٱفۡتَرَىٰ عَلَى ٱللَّهِ كَذِبًاۚ أُوْلَٰٓئِكَ يُعۡرَضُونَ عَلَىٰ رَبِّهِمۡ وَيَقُولُ ٱلۡأَشۡهَٰدُ هَٰٓؤُلَآءِ ٱلَّذِينَ كَذَبُواْ عَلَىٰ رَبِّهِمۡۚ أَلَا لَعۡنَةُ ٱللَّهِ عَلَى ٱلظَّٰلِمِينَ ١٨ ﴾ [3].

يبيّن الله تعالى من خلال الآية الكريمة أنّ الظّلم من الكبائر، وأنّ اللّعنة على الظالمين إلى يوم الدين، وهذا أسلوب ترهيب يتوّعد الله من خلاله الظالمين بعذاب أليم وأنّهم سيلقون يوم القيامة حسابا عسيرا.

ويقول سبحانه وتعالى أيضا: ﴿ وَجَزَٰٓؤُاْ سَيِّئَةٖ سَيِّئَةٞ مِّثۡلُهَاۖ فَمَنۡ عَفَا وَأَصۡلَحَ فَأَجۡرُهُۥ عَلَى ٱللَّهِۚ إِنَّهُۥ لَا يُحِبُّ ٱلظَّٰلِمِينَ ٤٠ ﴾ [4].

---

[1]– نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة الجزائرية، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجيستير في علوم الإعلام والاتصال، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية، جامعة منتوري قسنطينة،2007م/2008م، ص41

[2]– سورة الشورى، الآية 42

[3]– سورة هود، الآية 18

[4]– الشورى، الآية 40

كما نجد في آيات كثيرة تتضمّن **أسلوب الترهيب**، فقد حذر الله عباده من الكفر ووعد أهله بالنار وكذلك سائر المعاصي والمنكرات نحو قوله تعالى: ﴿ لَهُم مِّن فَوْقِهِمْ ظُلَلٌ مِّنَ ٱلنَّارِ وَمِن تَحْتِهِمْ ظُلَلٌۚ ذَٰلِكَ يُخَوِّفُ ٱللَّهُ بِهِۦ عِبَادَهُۥۚ يَٰعِبَادِ فَٱتَّقُونِ ﴿١٦﴾ ﴾ [1].

ويقول كذلك في آية أخرى: ﴿ قُل لِّلْمُخَلَّفِينَ مِنَ ٱلْأَعْرَابِ سَتُدْعَوْنَ إِلَىٰ قَوْمٍ أُوْلِي بَأْسٍ شَدِيدٍ تُقَٰتِلُونَهُمْ أَوْ يُسْلِمُونَۖ فَإِن تُطِيعُواْ يُؤْتِكُمُ ٱللَّهُ أَجْرًا حَسَنًاۖ وَإِن تَتَوَلَّوْاْ كَمَا تَوَلَّيْتُم مِّن قَبْلُ يُعَذِّبْكُمْ عَذَابًا أَلِيمًا ﴿١٦﴾ ﴾ [2].

ورد في الآية الكريمة **أسلوب ترهيب**؛ حيث خوّف الله عباده من الشرك به والكفر بأنواع من الترهيب كالغضب، واللّعنة، ودخول النار، فمن خلال **أسلوب الترهيب** يتأثر الناس ويقتنعون بأنّ العبادة تكون لله وحده لا شريك له وأنّ العذاب لمن اتخذ إلها آخر غيره، والجنة أعدّت للمتقين.

---

[1]– سورة الزمر، الآية 16

[2]– سورة الفتح، الآية 16

الوصية رقم:(03)

قال لابنه العزيز:« يا بني، إذا سمعت كلمة من امرئ مسلم فلا تحملها على شيء من الشر ما وجدت لها محملا من الخير» [1].

افتتح عمر بن عبد العزيز وصيته **بأسلوب نداء** في قوله:" يا بني "، لشدّ انتباه ابنه وإثارة تركيزه، فهو يوصيه بخلق حسن يتمثل في حسن الظّن بالآخرين؛ لأنّ حسن الظّن من الأخلاق الحميدة في الإسلام، وهو خلق فاضل لأهل الإيمان يدلّ على صدق التديّن ورفعة المكارم، فقد وظّف عمر بن عبد العزيز الكلمة الطّيّبة في وصيّته لابنه، لما لها من أثر كبير ووقع إيجابي في العقل والنفس، فتجرّ المستهدف نحو الاقتناع بالفكرة المتمثلة في حسن الظن بالآخرين.

فالكلمة الطيّبة والأسلوب الحسن أو **الأسلوب البلاغي** من عناصر الإقناع التي وظّفها عمر بن عبد العزيز في وصيته؛ إذ إنّها تمكّنه من النفاذ إلى قلب ابنه وعقله من أوسع الأبواب، ذلك لأنّ النّفس تميل إلى كل ما هو ليّن ورقيق، فيستميل مشاعره وعواطفه ليتمكن من إقناعه.

وقد تحدّث القرآن الكريم عن حسن الظن في آيات كثيرة نحو قوله تعالى: ﴿ لَّوْلَآ إِذْ سَمِعْتُمُوهُ ظَنَّ ٱلْمُؤْمِنُونَ وَٱلْمُؤْمِنَٰتُ بِأَنفُسِهِمْ خَيْرًا وَقَالُوا۟ هَٰذَآ إِفْكٌ مُّبِينٌ ﴿١٢﴾ ﴾ [2].

وفي معنى الآية الكريمة ظنّ المؤمنين والمؤمنات بعضهم ببعض خيرا عند سماعهم ذلك الإفك، فحسن الظنّ أمر به القرآن الكريم؛ ذلك أنّ الإسلام دين عبادة وأخلاق.

ويقول سبحانه وتعالى في آية أخرى: قَالَ تَعَالَىٰ: أَعُوذُ بِٱللَّهِ مِنَ ٱلشَّيْطَٰنِ ٱلرَّجِيمِ ﴿ وَأَنَّا ظَنَنَّآ أَن لَّن تُعْجِزَ ٱللَّهَ فِى ٱلْأَرْضِ وَلَن نُّعْجِزَهُۥ هَرَبًا ﴿١٢﴾ ﴾ [3].

---

[1]–عبد الستار الشيخ، عمر بن عبد العزيز خامس الخلفاء الراشدين، ص 379

[2]– سورة النور، الآية 12

[3]– سورة الجن، الآية 12

ففي الآية المباركة معنى حسن الظّن وهو حسن الظّن بالله سبحانه وتعالى، وأنّ في ذلك يقين بأنّ الله قادر على كل شيء، وأنّنا في قبضته وسلطانه، فلن نفوته إذا أراد بنا أمرا. أينما كنّا، ولن نفلت من عقابه هربا إلى السماء إن أراد بنا سوءا.

وقد وظّف عمر بن عبد العزيز **البلاغة** في أسلوبه، فحسن الألفاظ، وقوّة العبارة وبراعة التركيب، وجمالية اللّغة تؤثّر في المتلقّي على المستويين الوجداني والعقلي، فنجده موظّفا لغة سلسة بعبارات جميلة منتقاة مركبة تركيبا فنّيا في قوله:" فلا تحملها على شيء من الشّر ما وجدت لها محملا من الخير"، حيث جاء أسلوبه على صيغة **النّهي** بالأداة "لا" في قوله:" لا تحملها"، وكذا **أسلوب النداء** في قوله" يا بني "، ليثير الانتباه ويقيم الحجة من أجل التأثير في ابنه ومحاولة إقناعه.

فالنّداء والنهي من الأساليب الإنشائية التي لها« دور هام في العملية الحجاجية؛ إذ كثيرا ما تنبني الحجة بأسلوب إنشائي وكثيرا ما تعضد الأساليب الانشائية حججا قائما الذات بما توفره من إثارة وما تستدعيه من عواطف وأحاسيس ذلك أن الأساليب الإنشائية خلافا للخبرية لا تنقل واقعا ولا تحكي حدثا فلا تحتمل صدقا أو كذبا وإنما تثير المشاعر وتشحن من ثمة بطاقة حجاجية هامة لأنّ إثارة المشاعر ركيزة كثيرا ما يعتمد عليها الخطاب الحجاجي »[1].

فالأساليب الإنشائية من عناصر الإقناع المعتمدة في العملية الإقناعية، لما لها من دور كبير في التأثير وتحريك عواطف المتلقي واستمالة مشاعره، والسيطرة على عقله وجره نحو الاقتناع بالأفكار المعروضة لديه.

[1]– سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي، ص139، 140

والقرآن الكريم يزخر **بالأساليب البلاغية** والصور البيانية، فهو معجز بلفظه ومعانيه وتراكيبه وأساليبه، فتعددت الأساليب البلاغية من خبر وإنشاء سواء أكانت أوامر أو نواهي وغيرها.

يقول الله تعالى: ﴿ وَلَا تَمُدَّنَّ عَيْنَيْكَ إِلَىٰ مَا مَتَّعْنَا بِهِۦٓ أَزْوَٰجًا مِّنْهُمْ زَهْرَةَ ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا لِنَفْتِنَهُمْ فِيهِ ۚ وَرِزْقُ رَبِّكَ خَيْرٌ وَأَبْقَىٰ ﴿١٣١﴾ ﴾ [1].

في الآية الكريمة **أسلوب نهي** مفاده تحقير أمر الدنيا، وبيان أنّها فتنة في حدّ ذاتها؛ وبالتالي لا ينبغي التعلّق بها والسعي وراء ملذاتها.

وكذلك ورد **أسلوب النداء** في قوله تعالى: ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلْمُدَّثِّرُ ﴿١﴾ قُمْ فَأَنذِرْ ﴿٢﴾ ﴾ [2].

ونجد عمر بن عبد العزيز موظّفا **الطباق** في قوله:" شرّ، خير" ذلك للتأثير في ابنه على المستويين الوجداني والعقلي فيحدث الاقتناع لديه.

---

[1]– سورة طه، الآية 131

[2]– سورة المدثر، الآية 1، 2

الوصية رقم (04):

وقال لميمون بن مهران:« يا ميمون، لا تدخل على هؤلاء الأمراء وإن قلت آمرهم بالمعروف، ولا تخلونّ بامرأة وإن قلت أقرئها القرآن، ولا تصلنّ عاقّا، فإنه لن يصلك وقد قطع أباه»[1].

استهل عمر بن عبد العزيز وصيته لميمون **بأسلوب النداء** ليشدّ انتباهه ويكسب تركيزه، موظفا بعض عناصر الإقناع منها **الأساليب البلاغية** المتمثلة في **أسلوب النهي** نحو قوله:" لا تدخل، لا تخلونّ، ولا تصلن عاقا "، ذلك للتأثير فيه ومحاولة استمالة مشاعره وعواطفه، فيقتنع بما يعرض عليه من أفكار.

فعمر بن عبد العزيز يوصي ميمون بن مهران باجتناب الدخول على الأمراء، ويتجلّى ذلك في قوله:" لا تدخل على هؤلاء الأمراء وإن قلت آمرهم بالمعروف "، فهو ينهاه عن الدخول عليهم حتى وإن كان الهدف من ذلك أمرهم بالمعروف، أو تقديم لهم النصح والإرشاد، لأنّ الداخل عليهم ربّما يلتفت إلى الخير الذي يتنعمون فيه، أو حياة الرّخاء التي يعيشونها فيحتقر نعمة الله عليه، وربما يطمع في حياة مثل حياتهم، أو يهمل الإنكار عليهم مع وجوبه فيفسق فتضيق صدورهم بإظهار ظلمهم.

لذلك نهى الدين الإسلامي والرسول الأكرم – صلى الله عليه وسلم – وممّا تبعه من السلف الصالحين عن الدخول على السلاطين، وحضور مجالستهم ومجانبتهم، لأنّ النية قد تكون حسنة في أوّل الدخول، ثم تتغيّر بعد ذلك بإكرامهم وإنعامهم، أو بالطمع فيهم وغير ذلك مما يسيطر على النفس فتميل إليهم، ومنهم من يصدقهم في كذبهم ويعينهم على ظلمهم

[1]–عبد الستار الشيخ، عمر بن عبد العزيز خامس الخلفاء الراشدين، ص 379

وجورهم، حيث يقول الرسول الأكرم صلى الله عليه وسلم: « من أتى أبواب السلطان افتتن» [1]، فملازمة الأمراء والسلاطين تعدّ فتنة.

ويذكر ابن الجوزي كذلك أنّ من صفات العلماء أن يكونوا بعيدين عن الأمراء والسلاطين حريصين على اجتناب مجالستهم ومجانبتهم، يقول ابن الجوزي: « ومن صفات علماء الآخرة أن يكونوا منقبضين عن السلاطين، محترزين عن مخالطتهم، قال حذيفة رضي الله عنه، إياكم ومواقف الفتن، قيل: وماهي؟ قال: أبواب الأمراء، يدخل أحدكم على الأمير فيصدقه بالكذب ويقول ما ليس فيه » [2].

كما يذكر ابن الجوزي في موضع آخر أنّه يجب اجتناب مخالطة الملوك والسلاطين والدخول عليهم؛ حيث يقول: « لا يجوز الدخول على الأمراء والعمال والظلمة، واستدل بالخبر والأثر والمعنى قال: إلّا بعذرين أحدهما: إلزام من جهتهم يخاف الخلاف فيه الأذى والثاني: أن يدخل ليرفع ظلما عن مسلم، فيجوز بشرط أن لا يكذب ولا يثني ولا يدع نصيحة يتوقع لها قبولا » [3].

وقال بعض السلف: « إنّك لن تصيب من دنياهم شيئا إلا أصابوا من دينك أفضل منه » [4].

لذلك فقد جاءت وصية الخليفة عمر لميمون باجتناب الدخول على الأمراء استنادا لما جاء به الرسول الأكرم ونهى عنه، فقد نهى كذلك عن الدخول على الأمراء وملازمة السلاطين خوفا من الوقوع في الفتنة.

---

[1]– عبد الله محمد بن مفلح المقدسي، الآداب الشرعية، تح: شعيب الأرنؤوط ، عمر القيام، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط3، 1999م، 458/3

[2]– المرجع نفسه، ص459

[3]– المرجع نفسه، ص460

[4]– المرجع نفسه، ص459

كما يوصي عمر بن عبد العزيز ميمون بن مهران باجتناب خلوة النساء حتى وإن حدّثته نفسه بأن يعلّمها القرآن، حيث لجأ إلى بعض عناصر الإقناع محاولة منه التّأثير في ميمون وجرّه للاقتناع بما يوصيه، فقد وظّف بعض **الأساليب البلاغية** في وصيته، لما لها من وقع إيجابي في تحقيق عملية الإقناع.

فاعتماده على **الأسلوب البلاغي** الذي يؤدي وظيفة حجاجية بهدف تحقيق الاقتناع لدى ميمون بن مهران، ونجاح العملية الإقناعية؛ فـ« الأساليب البلاغية قد يتم عزلها عن سياقها البلاغي لتؤدي وظيفة لا جمالية إنشائية(كما هو مطلوب في سياق البلاغة) بل تؤدي وظيفة إقناعية استدلالية (كما هو مطلوب في الحجاج). ومن هنا يتبين أنّ معظم الأساليب البلاغية تتوفر على خاصية التحول لأداء أغراض تواصلية ولإنجاز مقاصد حجاجية ولإفادة أبعاد تداولية »[1].

ومن بين **الأساليب البلاغية** التي وظفها عمر بن عبد العزيز نجد **أسلوب النهي** ويتجلّى ذلك في قوله:" لا تخلونّ بامرأة "، استعمل **أسلوب النهي** ليحدث تأثيرا في عقل ميمون ونفسه ويجعله يقتنع بأن الخلوة من المحرمات التي نهانا عنها الدين الإسلامي.

فالخلوة من المحرمات التي نهى عنها الرسول الكريم – عليه أفضل الصلاة والتسليم– فقد أمر باجتناب الخلوة بامرأة غير ذات محرم، أو في المكان الذي تكون فيه وحيدة، ذلك لما قد يفضي إليه الأمر من الوقوع في الفاحشة أو مقدماتها، فالخلوة باب من أبواب الشيطان يُدْخِل فيه على المؤمن الفتنة، فيوقع به شرّا، لذلك كان السلف الصالح لا يتساهلون في الخلوة بغير محارمهم، ويحذّرونها على أنفسهم.

[1]– صابر الحباشة، التداولية والحجاج، ص50

كما دعا الدين الإسلامي إلى المحافظة على أعراض الناس وسدّ باب الذرائع الموصلة لانتهاكها، فالوسيلة الموصلة إليها تعدّ حراما، يقول سبحانه وتعالى: ﴿ وَلَا تَقْرَبُوا۟ ٱلزِّنَىٰٓ ۖ إِنَّهُۥ كَانَ فَٰحِشَةً ۖ وَسَآءَ سَبِيلًا ﴿٣٢﴾ ﴾ [1].

فلما كان للزنا وسائله، فقد حرّم الله تعالى كلّ الوسائل المؤدية لذلك، وأمر باجتنابها فوجب اجتناب الخلوة؛ لأنّها من بين الوسائل الموصلة للوقوع في الفاحشة وانتهاك أعراض الناس.

كما نهى عمر بن عبد العزيز ميمون بن مهران عن مصاحبة العاق في قوله:" لا تصلنّ عاقا، فإنّه لن يقبله وقد عقّ والديه "، موظّفا أحد عناصر الإقناع وهو **أسلوب التوكيد** في قوله:" فإنّه لن يصلك "؛ ذلك ليؤكّد على صحة قوله ويقتنع به ميمون، كما وظف عنصر **المحاججة** كدليل لإثبات فكرته فـ« الدليل سبيل عقلي إقناعي استرضائي»[2]، وهو من عناصر الإقناع التي تساعد على التأثير في المستمع وجره نحو الاقتناع ويتجلى ذلك في قول عمر بن عبد العزيز:" لا تصلنّ عاقّا، فإنّه لن يصلك وقد قطع أباه "، وهذا يعدّ دليلا برهن به الخليفة على صحة كلامه وفكرته.

فقد حاول عمر بن عبد العزيز إقناع ميمون بن مهران من خلال توظيفه دليلا واقعيا؛« حيث يحاول أغلب القائمين بالإقناع أن يدعموا رسائلهم الإقناعية، بتقديم أدلة أو عبارات تتضمن إما معلومات واقعية أو آراء منسوبة إلى مصادر أخرى، غير القائم بالإقناع، وذلك لإضفاء شرعية على موقف القائم بالإقناع وإظهار أنه يتفق مع موقف الآخرين، حيث إن تقديم الأدلة يكون وقعه أكبر على الجماهير الذكية، أي أولئك الذين يتوقعون إثباتا للأفكار المعروضة عليهم» [3].

---

[1]– سورة الإسراء، الآية 32

[2]– طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء المغرب، ط1، 1998م، ص132

[3] – زلماطي كريمة، استخدامات أساليب الإقناع في تناول ظاهرة حوادث المرور، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، قسم علوم الإعلام والاتصال، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية، جامعة منتوري قسنطينة، 2013م/2014م، ص77

فمادام العاقّ لم يراع حقّ أبيه ولم يجده لزاما، وينكر معروفه، فكذلك لن يراعي حقّ مصاحبته لك وينكر معروفك، فجاء **أسلوبه بليغا**، حيث اختار الألفاظ المناسبة المنتقاة بدقة، فقد وظّف الحرف " قد " الذي جاء بعده فعل ماض في قوله:" قد قطع " الذي يفيد التحقيق؛ أي إنّ العاقّ سبق له وأن عقّ أباه ونكر معروفه فكذلك سينكر معروف من يصاحبه لا محالة، وهذا من أجل إثبات كلامه، فيتأثر به ميمون ويقتنع به.

الوصية رقم (05):

كتب إلى عامل له يوصيه:« أمّا بعد: فالزم الحقّ، ينزلك الحق منازل أهل الحقّ، يوم لا يقضى بين الناس إلا بالحق، وهم لا يظلمون »[1].

أوصى الخليفة عمر بن عبد العزيز العامل بأن يلتزم بالحق وهو العدل، فاعتمد في ذلك على عنصر الإقناع المتمثل في **الأساليب البلاغية**؛ حيث وظّف **أسلوب الأمر** في قوله: "فالزم الحق"، في محاولة منه التأثير على عقله وقلبه، واستمالة مشاعره فيقتنع بما يوصيه، كما وظّف **الجناس** في قوله:" الزم الحقّ، ينزلك الحقّ، إلّا بالحق"؛ فكلمة الحق الأولى أراد بها العدل، والثانية هي اسم من أسماء الله الحسنى، فقد اختار ألفاظا لغوية مناسبة، فجاءت ألفاظه فصيحة ومنتظمة، تدلّ على المعنى المراد بشكل صحيح، يمكن أن يصل إلى المتلقي بطريقة أسهل؛ ذلك أنّ سحر الكلمة يشدّ انتباه المتلقي ويسيطر على عقله، فيقتنع بالفكرة المطروحة لديه.

والجناس وارد بكثرة في القرآن الكريم؛ حيث نجده في آيات عدّة، ومن ذلك نذكر قوله تعالى:﴿ هَلۡ جَزَآءُ ٱلۡإِحۡسَٰنِ إِلَّا ٱلۡإِحۡسَٰنُ ﴿٦٠﴾ ﴾[2].

فلفظة الإحسان الأولى يقصد بها الإحسان من العبد في العمل؛ بمعنى الإتقان والإخلاص والتفاني في العمل لله سبحانه وتعالى، أمّا لفظة الإحسان الثانية فتعني أنّ الإحسان يكون من الله تعالى؛ بمعنى الإكرام وإجزال الثواب للعبد.

---

[1] – عبد الستار الشيخ، عمر بن عبد العزيز خامس الخلفاء الراشدين، ص379

[2]– سورة الرحمن، الآية 60

كما وظّف عمر بن عبد العزيز **أسلوب التكرار** في قوله:" الزم الحق، ينزلك الحق، أهل الحق، إلا بالحق"؛ حيث تكررت كلمة الحق أربع مرات في الوصية؛ ذلك من أجل تثبيت الفكرة في ذهن العامل والتأكيد عليها، فـ« تكرار اللفظة ذاتها في أكثر من موضع يعدّ من أفانين القول الرافد للحجاج المدعمة للطاقة الحجاجية في الدليل أو البرهان لما له من وقع في القلوب » [1].

فأراد عمر بن عبد العزيز تذكير العامل وتنبيهه عن طريق **التكرار** الذي يساعد على التأثير وترسيخ الفكرة في ذهن المتلقي وإثباتها والأخذ به نحو الاقتناع.

وأسلوب **التكرار** من الأساليب الواردة في القرآن الكريم وأكثرها حضورا، وعلى سبيل المثال نجد قوله تعالى في سورة الرحمن: ﴿ فَبِأَيِّ ءَالَآءِ رَبِّكُمَا تُكَذِّبَانِ ﴿١٣﴾ ﴾ [2].

فقد تكررت الآية مرات عديدة في السورة، وهذا التكرار هو تكرار محكم، الغاية منه التقرير والتأكيد؛ أي تأكيد المعاني وإبرازها وتوضيحها بالصورة الأنسب والأقوم.

لذلك اعتمد عمر بن عبد العزيز على **التكرار** من أجل التأكيد على أهمية العدل والالتزام به في الدنيا؛ حيث« يرى عدد من العلماء أن تكرار الرسالة من العوامل التي تساعد على الإقناع، ذلك أن التكرار يؤدي إلى تذكير المتلقي باستمرار بالهدف من الرسالة، ويثير في الوقت نفسه احتياجاته ورغباته» [3].

فقد أمر سبحانه وتعالى بالعدل وحثّ عليه، ومن ذلك قوله في سورة النحل:﴿ ۞ إِنَّ ٱللَّهَ يَأۡمُرُ بِٱلۡعَدۡلِ وَٱلۡإِحۡسَٰنِ وَإِيتَآيِٕ ذِي ٱلۡقُرۡبَىٰ وَيَنۡهَىٰ عَنِ ٱلۡفَحۡشَآءِ وَٱلۡمُنكَرِ وَٱلۡبَغۡيِۚ يَعِظُكُمۡ لَعَلَّكُمۡ تَذَكَّرُونَ ﴿٩٠﴾ ﴾ [4].

---

[1]– سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي بنيته وأساليبه، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2011م، ص168

[2]– سورة الحمن، الآية 13

[3] – مصطفى معتصم بابكر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، ص70

[4]– سورة النحل، الآية 90

فمن التزم بالحق في الدنيا ثقل ميزانه في الآخرة، فأهل الحق ينتصرون على أهل الباطل بالصبر والثبات، وهذا ما عبر عنه القرآن الكريم في العديد من السور؛ حيث تحدث القرآن الكريم عن صراع النبي موسى عليه السلام وفرعون، وهو صراع بين الحق والباطل، فكانت النهاية لموسى عليه السلام أن انتصر على الفرعون؛ أي انتصار الحق على الباطل، قال تعالى: ﴿ فَوَقَعَ ٱلۡحَقُّ وَبَطَلَ مَا كَانُواْ يَعۡمَلُونَ ﴿١١٨﴾ ﴾[1].

وقوله كذلك: ﴿ وَأَوۡرَثۡنَا ٱلۡقَوۡمَ ٱلَّذِينَ كَانُواْ يُسۡتَضۡعَفُونَ مَشَٰرِقَ ٱلۡأَرۡضِ وَمَغَٰرِبَهَا ٱلَّتِي بَٰرَكۡنَا فِيهَاۖ وَتَمَّتۡ كَلِمَتُ رَبِّكَ ٱلۡحُسۡنَىٰ عَلَىٰ بَنِيٓ إِسۡرَٰٓءِيلَ بِمَا صَبَرُواْۖ وَدَمَّرۡنَا مَا كَانَ يَصۡنَعُ فِرۡعَوۡنُ وَقَوۡمُهُۥ وَمَا كَانُواْ يَعۡرِشُونَ ﴿١٣٧﴾ ﴾[2].

فالله سبحانه وتعالى يختار للدفاع عن هذا الحق من كان أهلا للدفاع عنه، وأنّه يجعل العاقبة للحق في النهاية.

وفي آية أخرى يبين الله سبحانه وتعالى أنّ العاقبة للحق في قوله: ﴿ وَقُلۡ جَآءَ ٱلۡحَقُّ وَزَهَقَ ٱلۡبَٰطِلُۚ إِنَّ ٱلۡبَٰطِلَ كَانَ زَهُوقٗا ﴿٨١﴾ ﴾[3].

فالنصر دائما في جانب الطرف الذي يدافع عن الحق، وأنّ الهزيمة للطرف المدافع عن الباطل.

---

[1]– سورة الأعراف، الآية 118

[2]– سورة الأعراف، الآية 137

[3]– سورة الإسراء، الآية 81

الوصية رقم(06):

وقال: « وإن استطعت فكن عالما، فإن لم تستطع فكن متعلما، فإن لم تستطع فأحبهم_ أي العلماء_ فإن لم تستطع فلا تبغضهم»[1].

يوصي عمر بن عبد العزيز العامل بحبّ العلم، فقد استعمل **أسلوب الكلمة الطيبة** من أجل التأثير فيه ومحاولة إقناعه و السيطرة على عقله وقلبه؛ إذ« يتفق الجميع أن للكلمة الطيبة وقعا إيجابيا مؤثرا في الآخر، وهي تحفزه للانتباه والاقتناع بالموضوعات التي تعرض عليه» [2].

فقد حاول عمر بن عبد العزيز إقناع العامل بأنّ طلب العلم فريضة؛ وذلك استنادا لما جاء به الدين الإسلامي، فأول ما نزل به الوحي هو حديث حول قضية العلم في قوله تعالى: ﴿ ٱقۡرَأۡ بِٱسۡمِ رَبِّكَ ٱلَّذِي خَلَقَ ١ خَلَقَ ٱلۡإِنسَٰنَ مِنۡ عَلَقٍ ٢ ٱقۡرَأۡ وَرَبُّكَ ٱلۡأَكۡرَمُ ٣ ٱلَّذِي عَلَّمَ بِٱلۡقَلَمِ ٤ عَلَّمَ ٱلۡإِنسَٰنَ مَا لَمۡ يَعۡلَمۡ ٥ ﴾ [3].

فالإسلام دين يقوم على العلم ويرفض الضلالة، وهناك آيات كثيرة في القرآن الكريم تحثّ على طلب العلم وحبّ العلماء، فلا تكاد تخلو سورة من سوره من الحديث عن العلم، نحو قوله تعالى: ﴿ فَتَعَٰلَى ٱللَّهُ ٱلۡمَلِكُ ٱلۡحَقُّۗ وَلَا تَعۡجَلۡ بِٱلۡقُرۡءَانِ مِن قَبۡلِ أَن يُقۡضَىٰٓ إِلَيۡكَ وَحۡيُهُۥۖ وَقُل رَّبِّ زِدۡنِي عِلۡمٗا ١١٤ ﴾ [4].

ويقول تعالى كذلك: ﴿ أَمَّنۡ هُوَ قَٰنِتٌ ءَانَآءَ ٱلَّيۡلِ سَاجِدٗا وَقَآئِمٗا يَحۡذَرُ ٱلۡأٓخِرَةَ وَيَرۡجُواْ رَحۡمَةَ رَبِّهِۦۗ قُلۡ هَلۡ يَسۡتَوِي ٱلَّذِينَ يَعۡلَمُونَ وَٱلَّذِينَ لَا يَعۡلَمُونَۗ إِنَّمَا يَتَذَكَّرُ أُوْلُواْ ٱلۡأَلۡبَٰبِ ٩ ﴾ [5].

---

[1]–عبد الستار الشيخ، عمر بن عبد العزيز خامس الخلفاء الراشدين، ص380

[2]– غانم فنجان موسى وفاطمة فالح أحمد، استباق مقاومة الإقناع، ص208

[3]– سورة العلق، الآيات 1، 2، 3، 4، 5

[4]– سورة طه، الآية 114

[5]– سورة الزمر، الآية 09

كما وظّف **أسلوب التكرار** في وصيته؛ حيث تكررت جملة " إن لم تستطع" في الوصية بهدف تثبيت الفكرة في ذهن المتلقي وهي حب العلم، والتأكيد عليها من خلال التذكير والتنبيه عن طريق التكرار.

فاعتماده على **أسلوب التكرار** مناسب لنجاح العملية الإقناعية وأخذ المستهدف نحو الاقتناع؛ حيث« يعدّ التّكرار من العوامل التي تساعد على الإقناع، ويمكن أن يؤدي تكرار عرض الرسالة إلى تعديل الاتجاهات العامة للجمهور نحو قضية أو موضوع» [1].

كما أوصى عمر بن عبد العزيز العامل بحب العلماء؛ لأنّ العلماء هم حفظة العلم ونقلته، وهم الأدلّاء على طريق الله سبحانه وتعالى، فحبّ العلماء شرف لكل مسلم؛ لأن المرء يحشر مع من يحب يوم القيامة.

فاعتمد على **أسلوب البلاغة** كأحد عناصر الإقناع التي تسهم في جرّ العامل للاقتناع بما طرح لديه من أفكار؛ إذ نجد أنّ الخليفة كان اختياره للألفاظ موفّقا، فقد جاءت ألفاظه منتقاة، سهلة وجزلة مناسبة للمقام، فجاء أسلوبه مركبا تركيبا فنيا؛ إذ« من شأن التركيب الجيّد الملائم للمعنى أن يستميل المتلقي ويفعل فيه أو يساعد الحجة على الفعل فيه فيكون رافدا مهما لها ولا غرابة في ذلك والعلاقة الحجاجية لا تبنى إلّا في التركيب والألفاظ لا يكتمل شرفها ولا يتأكّد فعلها في النفوس إلّا متى انتظمت في تراكيب »[2].

فالاستعانة **بالأساليب البلاغية** من شأنه أن يساعد على نجاح العملية الإقناعية، فقد اعتمد عمر بن عبد العزيز في وصيته على **البلاغة** وهذا بغية التأثير في العامل ومحاولة الاستحواذ على عقله وقلبه، فالبلاغة تعرف بأنّها فن الإقناع، التي من خلالها يستطيع المتحدث النفاذ إلى قلب المستهدف بطريقة أسهل؛ ذلك أنّ للكلمة وقعا كبيرا في نفس

---

[1]– نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة الجزائرية، ص50

[2]– سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي بنيته وأساليبه، ص108، 109

المتلقي وعقله؛« حيث تعرف البلاغة بأنّها علم الخطاب الاحتمالي الهادف إلى التأثير أو الإقناع أو هما معا، وتعرف أيضا بأنها فن الإقناع في الكلام والكتابة» [1].

فالبلاغة ترتبط بالمعاني المكثفة، وتستعمل بكثرة في المواقف الحجاجية، من أجل التأثير في المتلقي وحمله للاقتناع، فأراد الخليفة إقناع العامل بحب العلماء؛ ذلك أنّ الله سبحانه وتعالى أعطى مكانة كبيرة للعلماء.

يقول سبحانه وتعالى: ﴿ شَهِدَ ٱللَّهُ أَنَّهُۥ لَآ إِلَٰهَ إِلَّا هُوَ وَٱلْمَلَٰٓئِكَةُ وَأُوْلُواْ ٱلْعِلْمِ قَآئِمًۢا بِٱلْقِسْطِ ۚ لَآ إِلَٰهَ إِلَّا هُوَ ٱلْعَزِيزُ ٱلْحَكِيمُ ﴿١٨﴾ ﴾[2].

فقد قرن الله سبحانه وتعالى شهادة العلماء في الأرض بشهادته عزّ وجلّ بنفسه وشهادة ملائكته، وهذا دليل على فضلهم ومكانتهم الكبيرة.

كما أوصى الخليفة عمر بن عبد العزيز العامل باجتناب بغض العلماء، ويتجلّى ذلك في قوله:" فلا تبغضهم "، فاعتمد على **أسلوب النهي** وهو من **الأساليب البلاغية** بهدف إيصال فكرته للعامل، مفادها أنّ يجتنب بغض العلماء وحسدهم على العلم الذي منّ الله عليهم به، وأن يحب العلماء لمكانتهم وفضلهم فهم ورثة الأنبياء.

لذلك استعان **بالأساليب البلاغية** التي تلعب دورا كبيرا في التأثير في المستمع وأخذه نحو الاقتناع، وبالتالي تؤدي إلى نجاح عملية الإقناع فـ« أهمية الوسائل البلاغية تكمن فيما توفره للقول من جمالية قادرة على تحريك وجدان المتلقي والفعل فيه فإذا انضافت تلك الجمالية إلى حجج متنوعة وعلاقات حجاجية تربط بدقة أجزاء الكلام وتصل بين أقسامه أمكن للمتكلم تحقيق غايته من الخطاب أي قيادة المتلقي إلى فكرة ما أو رأي معين ومن ثمة توجيه سلوكه الوجهة التي يريدها له »[3].

---

[1]– غانم فنجان موسى وفاطمة فالح أحمد، استباق مقاومة الإقناع، ص183

[2]– سورة آل عمران، الآية 18

[3]– سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي، ص 120

لذلك وظّف الخليفة **أسلوب النهي** لما له من تأثير في نفس العامل وتحريك وجدانه بغية إقناعه بأن يجتنب بغض العلماء، فهناك من يتجرّأ على العلماء ويقطع من أقوالهم وخطبهم أقوالا منقوصة غير مكتملة المعنى بقصد التجريح والتشكيك في نواياهم.

فقد عظّم الله سبحانه وتعالى فضل العلماء، وأجزل لهم الثّواب والعطاء في الدنيا والآخرة، ووصفهم النبي الأكرم بـ" الورثة لعلوم الأنبياء "؛ أي العلم الذي به يصلح أمر الدنيا وينال به نعيم الآخرة.

من خلال تحليلنا لوصايا عمر بن عبد العزيز نستشف أنّ الخليفة لجأ إلى العديد من عناصر الإقناع ليؤثر في رعيته، ويحاول استمالة مشاعرهم ومطالبتهم بتبني تلك الأفكار وإقناعهم بها؛ حيث تمثلت أهم العناصر التي وظفها في: **الأساليب البلاغية، أسلوب الترغيب والترهيب، أسلوب التوكيد، أسلوب المحاججة، أسلوب التكرار، والكلمة الطيبة،** فقد جاءت تلك الوصايا والمواعظ قمّة في الأدب والنهج والبيان، فهي دروس للأجيال القادمة التي يوصي من خلالها بالحق والالتزام بمكارم الأخلاق، والاعتدال في الحياة، فهي تشعرنا بقوة امتداد الإسلام ومحاولة تطبيق شرع الله سبحانه وتعالى، فكان لوصاياه شأن عظيم في التغيير من مواقف ومعتقدات الكثير من الأجيال، واقتناعهم بما جاء في تلك الوصايا من مواعظ ونصائح وإرشادات في مختلف مجالات الحياة الدينية والاجتماعية والسياسية.

خاتمة

خاتمة:

بعد أن بلغ هذا البحث نهايته، نصل إلى رصد أهمّ ما أفضت إليه هاته الدّراسة من نتائج وأفكار بنيت على ما عرض في صفحات الفصلين النظري والتطبيقي، سنوجزها في النقاط الآتية:

- الإقناع من بين الدراسات التي حظيت باهتمام كبير من قِبل الباحثين القدامى أو المحدثين سواء في الثقافة الغربية أو العربية، ومن بين أهم الباحثين نجد: أرسطو، السفسطائيين، بيرلمان، الجاحظ، محمد العمري...إلخ.
- إنّ الإقناع والاقتناع مصطلحان مرتبطان بالإنسان والدور الذي يلعبه في الخطاب.
- للإقناع نوعان من الآليات وهي آليات لغوية وأخرى غير لغوية، وتختلف تلك الآليات باختلاف المرسَل إليه أو المستقبل.
- إنّ أبرز الآليات التي يعتمد عليها القائم بالإقناع هي آلية الحجاج أو الإقناع باللغة.
- أهم استراتيجيات الإقناع تمثلت في: الاستراتيجية النفسية، الاجتماعية، والثقافية.
- عناصر الإقناع المعتمدة في العملية الإقناعية تمثلت في:

1) أسلوب القصة. 2) الأساليب البلاغية. 3) أسلوب الترغيب والترهيب

4) أسلوب التوكيد. 5) أسلوب الاستفهام. 6) المحاججة 7) الخلق الحسن

8) أسلوب التكرار 9) المقارنة بين متناقضين 10) الكلمة الطيبة.

- ترتبط الوصايا بمجالات الحياة المختلفة، ومنه نجد عدّة أنواع للوصايا منها: الوصايا الدينية، الوصايا الاجتماعية، الوصايا السياسية؛ حيث تهدف تلك

الوصايا إلى التّأثير في الآخرين، ومحاولة التغيير من سلوكاتهم، وإقناعهم بالتحلّي بالخلق الحسن والاعتدال في الحياة، فهي بذلك تسهم في بناء مجتمع متماسك ومتكاثف وراق بأخلاق أفراده.

- أهمّ عناصر الإقناع التي اعتمدها الخليفة عمر بن عبد العزيز في وصاياه نجد:

1) الكلمة الطيبة. 2) الأساليب البلاغية. 3) أسلوب الترغيب والترهيب.

4) أسلوب التوكيد. 5) أسلوب التكرار. 6) أسلوب المحاججة.

- أثناء تحليلنا لوصايا عمر بن عبد العزيز كشفت لنا وصاياه عن عظيم شخصيته، وأبانت عن حسن أخلاقه ورفعتها، فتلك الوصايا تخرج من قلب كبير عرف الدنيا على حقيقتها فازدراها، فقد أوصى النّاس بالتّحلي بالخلق الحسن والحفاظ على شعائر الإسلام، والاعتدال في الحياة في أدب رفيع يبقى أنموذجا تتعلم منه الأجيال اللاحقة في ميدان الأدب الملتزم.

وفي ختام هذا البحث لا يسعنا إلّا أن نقول أن هذه الدراسة ماهي إلّا نقطة من بحر العلم الواسع، وجهد بسيط حاولنا من خلاله الإحاطة بجوانب الموضوع، فأثناء دراستنا لهذا الموضوع وجدنا أنه شيّق ومترامي الأطراف، يتطلّب جهودا أخرى من الباحثين للغوص فيما يمكن إيجاده من جوانب خفيت عنّا.

ويبقى العمل الإنساني يسوده النقص، والكمال لله وحده لا شريك له، فإن أصبنا فذاك مرادنا وإن أخطأنا فلنا شرف المحاولة والتعلم، وآخر دعوانا الحمد لله ربّ العالمين.

قائمـــة المصـــادر والمراجـــع:

- القرآن الكريم برواية حفص عن عاصم.

1- المصـــادر والمراجـــع:

- أحمد بن محمد المقري التلمساني، نفح الطيب من غصن الأندلس الرطيب، تح: إحسان عباس، دار صادر، بيروت، لبنان، ط1، 1968م.
- أحمد محمود المصري، البلاغة العربية نشأتها وتطورها، دار الوفاء، الإسكندرية مصر، ط1، 2014م.
- الألمعي زاهر عواض، مناهج الجدل في القرآن الكريم، مطابع الفرزدق التجارية الرياض، ط3، 1404هـ.
- أمينة الدهر، الحجاج وبناء الخطاب في ضوء البلاغة الجديدة، الدار البيضاء المغرب، ط1، 2011م.
- بدر الدين الزركشي، البرهان في علوم القرآن، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة مصر، ط1، 1958م، 3ج.
- أبوبكر العزاوي، اللغة والحجاج، العمدة الدار البيضاء، المغرب، ط1، 2006م.
- الجاحظ، أبو عثمان عمرو بن بحر، البيان والتبيين، تح: عبد السلام محمد هارون مكتبة الخانجي، القاهرة، ط7، 1998م، ج1.
- جميل عبد المجيد، البلاغة والاتصال، دار غريب، القاهرة، د ط، 2000م.
- حسن الحاج حسن، أدب العرب في عصر الجاهلية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ط3، 1997م.
- حسن عماد مكاوي وليلى حسن، نظريات الإعلام المعاصرة، الدار المصرية اللبنانية القاهرة، ط1، 1998م.

- خالد حسين حمدان، الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن الكريم دراسة وصفية تحليلية، كلية أصول الدين، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2005م.
- روناك توفيق علي النورسي، وصايا الأدباء والخلفاء والحكماء في العصر العباسي دراسة فنية، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط1، 2007م.
- سامية الدريدي، الحجاج في الشعر العربي بنيته وأساليبه، عالم الكتب الحديث الأردن، 2011م.
- سليمان بن جاسر بن عبد الكريم الجاسر، لمحات مهمة في الوصية، مدار الوطن للنشر، الرياض، السعودية، ط2، 2013م.
- صابر الحباشة، التداولية والحجاج – مداخل ونصوص–، صفحات للدراسات والنشر دمشق، سوريا، ط1، 2008م.
- صابر الحباشة، مغامرة المعنى من النحو إلى التداولية قراءة في شروح التلخيص للخطيب القزويني، دار صفحات، دمشق، ط1، 2011م.
- صلاح فضل، بلاغة الخطاب وعلم النص، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب الكويت، د ط، 1992م.
- طارق بن علي الحبيب، كيف تحاور؟ دليل عملي للحوار، مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، ط1، 2001م.
- طه عبد الرحمان، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي الدار البيضاء، المغرب، ط2، 2000م.
- طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء المغرب، ط1، 1998م.
- بن العابدين، حاشية ردّ المحتار على الدّر المختار: شرح تنوير الأبصار فقه أبي حنيفة، دار الفكر للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، د ط، 2001م.

- عبد الرحمن السيوطي، تاريخ الخلفاء، دار ابن حزم، بيروت، ط1، 2003م.
- عبد الستار الشيخ، عمر بن عبد العزيز خامس الخلفاء الراشدين، دار القلم، دمشق ط2، 1996م.
- عبد العزيز عتيق، علم البيان، دار النهضة للطباعة والنشر، بيروت، د ط، 1988م.
- عبد الله صولة، في نظرية الحجاج، دراسات وتطبيقات، ميسكيلياني للنشر والتوزيع تونس، ط1، 2011م.
- عبد الله محمد بن مفلح المقدسي، الآداب الشرعية، تح: شعيب الأرنؤوط ، عمر القيام، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط3، 1999م، ج3.
- عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب: مقاربة لغوية تداولية، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت، لبنان، ط1، 2004م.
- علي بوملحم، المناحي الفلسفية عند الجاحظ، دار الطليعة، بيروت، ط2، 1988م.
- علي شعبان، الحجاج والحقيقة وآفاق التأويل، تقديم: حمادي الصمود، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت، لبنان، ط1، 2001م.
- غانم فنجان موسى وفاطمة فالح أحمد، استباق مقاومة الإقناع، فيشون ميديا فكشو السويد، د ط، 2010م.
- كلود يونان، التضليل الكلامي وآليات السيطرة على الرأي، دار النهضة العربية لبنان د ط، 2011م.
- لطيف محمد العكام، أساليب النثر الفني، مطبعة الآداب، النجف، د ط، 1974م.
- محمد الصّلّابي، عمر بن عبد العزيز معالم التجديد والإصلاح الراشدي على منهاج النبوة، دار التوزيع والنشر الإسلامية، القاهرة، مصر، ط1، 2006م.

- محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي مدخل نظري وتطبيقي لدراسة الخطابة العربية: الخطابة في القرن الأول نموذجا، أفريقيا الشرق، بيروت، لبنان، ط2، 2002م.
- محمد بن سعد بن شقير، فقه عمر بن عبد العزيز، مكتبة الرشيد، الرياض، ط1 2003م، ج1.
- محمد بن علي بن محمد الشوكاني، نيل الأوطار: شرح منتقى الأخبار من أحاديث سيد المختار، دار الحديث، القاهرة، مصر، د ط، 1297هـ.
- محمد سالم محمد الأمين الطلبة، الحجاج في البلاغة المعاصرة، الكتاب الحديث بيروت، ط1، 2008م.
- محمد عبد الحميد، نظريّات الإعلام واتجاهات التأثير، عالم الكتب، القاهرة، ط2 2000م.
- محمد عبد المنعم خفاجي، الأدب في التراث الصوفي، مكتبة غريب، مصر، د ط، د ت.
- محمد كمال الدين إمام، الوصايا والأوقاف في الفقه الإسلامي، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، د ط، 1998م.
- محمود شلبي، حياة عمر بن عبد العزيز، دار الجيل، بيروت، ط1، 1982م.
- محمود طلحة ومسعود صحراوي، تداولية الخطاب السردي دراسة تحليلية في وحي القلم للرافعي، عالم الكتب الحديث، الأردن، ط1، 2012م.
- مصطفى معتصم بابكر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، كتاب الأمة، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الدوحة، ط1، 2003م.
- منصور يونس البهوني، كشاف القناع عن متن الإقناع، مكتبة النصر الحديثة الرياض، السعودية، د ط، د ت.

- موسى غانم فنجان وفاطمة فالح أحمد، أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي دار الكندي للنشر والتوزيع، أربد، ط1، 2008م.
- هاري ميلز، فن الإقناع كيف تسترعي انتباه الآخرين وتغيير آرائهم وتؤثر عليهم مكتبة جرير، ط1، 2001م.
- هاشم صالح مناع، النثر الفني في العصر الجاهلي، دار الفكر العربي، بيروت لبنان، ط1، 1993م.

2- المعاجم والقواميس:

- ابن فارس، مقاييس اللغة، تح: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، بيروت 1994م، ج5.
- الفيروز آبادي، مجد الدين محمد بن يعقوب، القاموس المحيط، رتّبه: خليل مأمون شيحا، دار المعرفة، بيروت، لبنان، ط5، 2011م.
- مجمع اللغة العربية، معجم الوسيط، مكتبة الشروق الدولية، مصر، ط4، 2004م.
- ابن منظور، أبو الفضل جمال الدّين محمد بن مكرم ، لسان العرب، تح: خالد رشيد القاضي، دار الصبح، بيروت، لبنان، ط1، 2006م، ج3.

3- المجلات والمذكرات:

- إبراهيم بن صالح الحميدان، الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية، كلية الدعوة والإعلام، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، 1426هـ.
- أحمد مزواغي، أساليب الإقناع في سورة يوسف، دراسة لسانية تداولية، مذكرة معدّة لنيل شهادة الماجيستير، كلية الآداب واللغات، جامعة وهران، 2012م.
- حواس مسعودي، البنية الحجاجية في القرآن الكريم " سورة النحل أنموذجا "، مجلة اللغة والأدب، العدد12.

- زلماطي كريمة، استخدامات أساليب الإقناع في تناول ظاهرة حوادث المرور، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، قسم علوم الإعلام والاتصال، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية، جامعة منتوري قسنطينة، 2013م/2014م.
- سناء زايدي، بلاغة الإقناع في الخطبة البتراء لزياد بن أبيه، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجيستير في الأدب العربي، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر 2009م/2010م.
- علي برغوث، الاتّصال الإقناعي، مذكرة تعليمية لطلبة المستوى الثالث، جامعة الأقصى، غزة، فلسطين، 2005م.
- عيسى الطاهر، أساليب الإقناع في القرآن الكريم، دراسة تطبيقية لسورة الفرقان رسالة لنيل شهادة الماجيستير، كلية الآداب، جامعة الأردن 1990م.
- نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة الجزائرية، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجيستير في علوم الإعلام والاتصال، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية جامعة منتوري قسنطينة،2007م/2008م.

المصادر

والمراجع

ملخص

ملخص:

تناولت دراستنا الموسومة: " **عناصر الإقناع في وصايا عمر بن عبد العزيز**" موضوع الإقناع باعتباره من أبرز القضايا التي لقيت اهتماما بالغا من قبل الدّارسين اللّغويين، كونه مرتبطا بمجالات الحياة المختلفة؛ حيث يهدف الإقناع إلى الدّفاع عن الرأي الشخصي وتغيير سلوكات الآخرين، وتقويم آرائهم وتصويبها، وقد ارتبط الإقناع بالعديد من المواقف الحجاجية منها: المناظرة، الخطابة، والوصايا؛ ولطالما كانت الوصايا عنصرا هامّا من عناصر تبليغ الدّعوة والحفاظ على سيرها الحسن، فقد اعتمدت الوصايا على الإقناع كأبرز آليّة للتّأثير في الآخرين، وحاولت إقناعهم بتغيير سلوكاتهم، والتّحلي بالفضيلة والحفاظ على شعائر الإسلام، والاعتدال في الحياة، ودعوتهم للالتزام بالسلوكات الطيبة.

الكلمات المفتاحية:

الحجاج، الإقناع، الاقتناع، التأثير، السلوكيات، الوصايا.

Abstract

Our study has tagged “omar ben-abdelaziz persaution commandment persaution ” theme is one of the main cases that was interested by linguists, because it is linked by all life’ different aspects persuation aims to defend about the own opinion, changing behaviors and guides the opinions to the straight way.

Persuation has linked by serval argumentative positions such as: debate, speech art and the commandments have always been an important element to notificate message and remain its lasting.

Commandment based on persuasion even to affect much more on the others by trying to convince them even to change their behaviors, seek virtue and maintain rites of islam by giving straightness to the life and invit people to remain the good behave.

Key words :

Argument, persuasion, introduction, influece, behavior commandments.

فهرس

الموضوعات

فهرس الموضوعات

مقدمة..... أ، ب، ج، د.

الفصل الأول: الوصايا والإقناع.

1/ الإقناع.....06

1-1 مفهومه.....10-06

لغة.....07-06

اصطلاحا..... 10-07

1-2 الفرق بين الإقناع والإقتناع.....12-11

1-3 آليات الإقناع.....15-13

1-4 استراتيجيات الإقناع.....17-16

2/ الإقناع بين القدامى والمحدثين.....19

2-1 الإقناع في التراث العربي.....22-19

2-2 الإقناع في الدراسات العربية الحديثة.....24-23

2-3 الإقناع في الدراسات الغربية القديمة.....27-25

2-4 الإقناع في الفكر الغربي الحديث.....29-28

2-5 عناصر الإقناع.....33-30

3/ الوصايا.....38-34

3-1 الوصية لغة.....35-34

اصطلاحا.....35-37

3-2 أركان الوصية.....37-38

3-3 أنواع الوصايا.....38-39

الفصل الثاني: عناصر الإقناع في وصايا عمر بن عبد العزيز.

1/ عمر بن عبد العزيز.....41-45

2/ عناصر الإقناع في وصايا عمر بن عبد العزيز.....46-70

1- تحليل نماذج من وصاياه.....46-70

الوصية رقم(01).....46-53

الوصية رقم(02).....54-56

الوصية رقم(03).....57-59

الوصية رقم(04).....60-64

الوصية رقم(05).....64-66

الوصية رقم(06).....67-70

خاتمة.....72-73

قائمة المصادر والمراجع.....75-80

ملخص.....82-83

فهرس الموضوعات.....85-86